

EL DINERO, LA AGUJA DEL TEJIDO DE LA GLOBALIZACIÓN CAPITALISTA¹

Ivan Murray Mas

Macià Blázquez Salom

Departament de Ciències de la Terra, Universitat de les Illes Balears

«El dinero es siempre una forma de poder social y un instrumento de disciplina en las relaciones sociales, más que un instrumento universal y neutral equivalente a algo con que calcular los beneficios de las mejoras en el bienestar.»

(Harvey, 1996: 388)

RESUMEN

A principios de los noventa se anunció el fin de la historia y el de la geografía. En el caso de la geografía se vinculaba a la financiarización de la economía y al despliegue de las nuevas tecnologías de la información y comunicación. Ese supuesto fin de la geografía se desdice con el deterioro ecológico y la polarización social crecientes, así como con las lógicas expansivas de las transnacionales y los estados imperialistas. Los EE.UU. ostentan la hegemonía de esta etapa del capitalismo en base al denominado Régimen Dólar Wall Street, paradigma de acumulación por expansión de la esfera financiera. El dinero (legal, bancario y financiero) se ha consolidado como un potente instrumento de control y dominio socioterritorial. Éste es ostentado por los espacios centrales, sus corporaciones y sus élites. Mientras, los territorios periféricos del capitalismo global alimentan el déficit físico

Fecha de recepción: marzo 2009.

Fecha de aceptación: septiembre 2009.

¹ La investigación que da lugar a este artículo se financia con el proyecto titulado «La funcionalización turística de las Islas Baleares (1955-2000): adaptación territorial y crisis ecológica del archipiélago» (SEJ2006-07256/GEOG) del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

de los países centrales, a pesar de ser señalados como países endeudados. La explosión de la burbuja inmobiliaria y financiera ha evidenciado las conexiones entre la expansión financiera y el deterioro socioterritorial. Así pues, se puede afirmar que la geografía no ha muerto, y además que la geografía importa.

Palabras clave: dinero, poder, crisis económicas, RDWS (Régimen Dólar Wall Street), ETN (Empresa Transnacional), EE.UU.

ABSTRACT

At the beginning of the nineties the end of history and geography was announced. In the case of geography it was argued due to the growing financialization of the economy and the spread of new information and communication technologies. That supposed end of geography belies the increasing ecological deterioration and social polarisation, besides the expansive logics of transnational and imperialist states. The United States holds the hegemony in this era of capitalism thanks to the so-called Dollar Wall Street Regime, a paradigm of accumulation through the expansion of the financial sphere. Money (legal, bank-money and financial money) reconfirms its function of control and socio-territorial dominance. Power which is concentrated in the central capitalist spaces, their corporations and their elites. Meanwhile, global capitalism's peripheral regions cover the physical deficit of the central countries. Though, these countries tend to be considered debted countries. The burst of the housing and financial bubble has shown the connections between financial expansion and socio-territorial deterioration. Therefore, we can affirm that geography has not died, and furthermore geography matters.

Key words: Money, power, economic crises, Dollar Wall Street Regime, TNC (Transnational Corporations), USA.

I. INTRODUCCIÓN. EL DINERO Y EL PODER

1. Crítica al supuesto fin de la geografía

Richard O'Brien (1992), por entonces economista en jefe del American Express Bank, anunció la muerte de la geografía a raíz de la relevancia que se estimaba iba a alcanzar la **economía financiera**. El **dinero**, en ocasiones sin salir siquiera de la pantalla del ordenador, ofrecía una oportunidad brillante para que la **dialéctica espacio-sociedad** desapareciera y fuera sustituida por una nueva dimensión virtual. La **financiarización** general de esta nueva etapa del capitalismo se presentaba como la utopía perfecta para el crecimiento sin fin. El Banco Mundial se ha hecho suya esa minimización del espacio y de la geografía, ya criticada por su deshumanización y despolitización (Rigg, et al. 2009: 132)

Contrariamente a la tesis de O'Brien, los impactos del «dinero loco» —como lo describe Susan Strange (1999)— sí que se dejan sentir en el espacio y en la sociedad. La economía ecológica vaticina crisis ecológicas más graves que la actual, derivadas de irresponsabilida-

des socioambientales (Martínez Alier, 2004). El objetivo del presente artículo es documentar algunos de estos impactos y de sus raíces geopolíticas: el dominio del Régimen Dólar Wall Street (en adelante, RDWS), el apoderamiento de las Empresas Transnacionales (en adelante, ETN) y la apropiación concentrada de riqueza a costa de extracción exacerbada de recursos, reflejadas en las balanzas de pagos y, particularmente, en la Inversión en Cartera (en adelante IEC). Esta tarea precisa despejar el lenguaje a menudo críptico y tecnocrático del mundo de las finanzas, el dinero y el poder. Pocos lo han comprendido tan bien como David Harvey que ya advertía en 1982 de la enorme relevancia que los aspectos financieros tenían y, sobre todo, iban a tener a la hora de explicar los procesos geográficos (Harvey, 2006 [1982]). Tal como se puede apreciar actualmente, ni la geografía ni la historia estaban muertas.

2. Antecedentes de estudio del capitalismo financiero

Giovanni Arrighi (1999) establece una clara **vinculación entre el poder y el dinero**, a lo largo de sus «ciclos sistémicos de acumulación» en que el capitalismo se ha ido transformando. Dichos ciclos son debidos a fenómenos multicausales, de los que resultan alteraciones de la hegemonía geopolítica. Para Arrighi, el dinero, el poder y las transformaciones del capitalismo histórico no se pueden desligar del papel de los **Estados**, a los que David Harvey (2004) denomina poder político-territorial. De acuerdo con Arrighi (1999), las expansiones financieras indican el comienzo de una nueva etapa y el declive hegemónico de las potencias político-económicas. Para comprender la **geoeconomía y geopolítica** mundiales del régimen de acumulación flexible o financiero vigente, se debe analizar el mundo del dinero, los Estados y las empresas que lo emiten (Gowan, 2000; Fernández-Durán, 2003a; Harvey, 2004).

La última transformación del capitalismo está definida por las relaciones y los flujos financieros, que dibujan nuevos mapas mundiales de una geografía de la globalización financiera (Coleman, 2002). Harvey sostenía al respecto que:

«...si tenemos que observar algo verdaderamente distinto (como algo opuesto al «capitalismo al uso») en la situación presente, entonces tenemos que centrar nuestra mirada sobre los aspectos financieros de la organización capitalista y sobre el papel del crédito. En segundo lugar, si hay una cierta estabilidad en el medio plazo en el régimen de acumulación presente, ésta se encuentra en el dominio de nuevas rondas y formas de soluciones temporales y espaciales donde aquéllas [las crisis] se podrán encontrar.» (1990: 196)

Seguramente, las palabras de Harvey ya aventuraban hacia qué direcciones debíamos mirar con el fin de comprender las dinámicas del capitalismo global —y de las mutaciones geográficas— de los años posteriores. El régimen de acumulación del capital postfordista o flexible, se caracteriza o define fundamentalmente por su elevada **financiarización**. Algunos autores lo denominan régimen de acumulación financiera (Chesnais, 1999, 2003) o incluso «economía de casino» (Strange, 1986). Para Erik Swyngedouw, el reto consiste en entender «el sistema financiero como proyecto geográfico» (1998: 91). La incidencia geográfica de ésta financiarización no ha sido muy estudiada, quizás por las complejidades técnicas y las opacidades que rodean todo lo vinculado con el dinero. David Harvey sí ha dado protago-

nismo a la dimensión financiera. Su obra de los 1980 y reeditada recientemente *The limits to capital* establece una base teórico-analítica básica para su interpretación (Harvey, 2006). A partir de entonces, algunos otros geógrafos han analizado los aspectos financieros y su relación con las transformaciones geográficas recientes (Corbridge et al., 1994; Leyshon i Thrift, 1997; Leyshon, 2004; Clark, 2005).

En el contexto español, José Manuel Naredo —Premio Internacional de Geocrítica 2008— es quien más ha contribuido a desenredar las complejidades del mundo financiero. Naredo ha enlazado las mutaciones del dinero y del capitalismo con los procesos de deterioro ecológico y social (Naredo y Valero, 1999; Naredo, 2006), empeñado en ecologizar y democratizar la reflexión económica. Desde la geografía española, algunos autores han abordado la cuestión de las finanzas y el papel que estas han jugado en la dialéctica entre el poder, las mutaciones del capitalismo y la producción social del espacio (Oliveras, 1987, 1991).

3. Las mutaciones del dinero favorecen a las ETN

Susan Strange (1999) señalaba cómo el dinero se ha vinculado, desde su aparición, con el poder. El dinero ha adoptado diferentes formas que José Manuel Naredo (2000) ha definido: dinero moneda, papel dinero, dinero bancario y dinero financiero. Su transformación se corresponde con la del poder, apoyándolo. El ingreso general de la comunidad se administra a través del dinero que representa un depósito de valor. Su emisión —como metal acuñado o dinero-papel— por parte del Estado asume su compromiso con el interés general, en tanto que el Estado lo representa. La diferencia entre el coste de fabricación de los medios de pago y el valor monetario que se le incorpora se conoce como «señoraje». El dinero-moneda estaba vinculado al poder político-militar de los territorios que acuñaban las monedas. Su señoraje era bajo, dada su elevada materialidad. El papel-moneda supuso la asunción de convertir los billetes en metálico por parte de los bancos centrales². El dinero-bancario se crea desde antiguo por parte de los banqueros; ya que los depositarios no suelen sacar todo el dinero de golpe, los banqueros utilizan el dinero ajeno (ahorro) para financiar actividades de los demandantes de financiación, actuando como intermediadores, y para sus propios negocios. Los Estados fijan un «coeficiente obligatorio de caja», que determina la exigencia de mantener una fracción del dinero depositado³.

Finalmente, durante la globalización neoliberal se ha producido una nueva mutación, el **dinero-financiero**, consistente en la emisión de **derechos sobre valores**: acciones, futuros y otros derivados. Todos ellos caracterizados por tratarse de *pasivos no exigibles*, por contra a

2 Un billete de 100 dólares vale esta cantidad, pero fabricarlo cuesta unos centavos de dólar. La diferencia entre el valor de los billetes y el coste de fabricarlos aporta al Tesoro de los EE.UU. unos ingresos anuales de unos 25 millardos de dólares. El uso mundial del dólar implica que el Tesoro de los EE.UU. reciben unos importantes ingresos extra, al tiempo que muchos países pierden su soberanía monetaria en favor de los EE.UU. que ejercen, a través del dólar, su poder sobre muchos países de la periferia (Naredo, 2002).

3 Un coeficiente de caja del 5% permite multiplicar por 20 cada nueva unidad monetaria introducida en el sistema en forma de depósitos, mediante la creación de dinero bancario a través de la cadena créditos-depósitos (Naredo, 2002).

los exigibles que son «recursos ajenos que generan la obligación de devolución del principal más los intereses (créditos, préstamos, obligaciones, etc.)» (Carpintero, 2009: 86). Con esta nueva modalidad, el poder recae todavía más en manos de las empresas y menos de los Estados. De acuerdo con Naredo (2002: 206) se puede decir que:

«... el desplazamiento sordo y gradual que se observa en el control de las finanzas mundiales no es una cuestión meramente técnica, sino que refleja el desplazamiento simétrico de poder que se está operando desde los Estados hacia aquellas otras organizaciones igualmente jerárquicas y centralizadas que son las empresas capitalistas transnacionales».

Esta nueva modalidad de dinero otorga un enorme poder a las **corporaciones empresariales** que los emiten, ya que la emisión de títulos no sólo sirve para captar dinero, sino que además las mismas acciones se convierten en mecanismo de pago y aseguran liquidez. El «señoraje» se vuelve así privado, superando en esta etapa financiera del capitalismo al señoraje público (Carpintero, 2009: 110). La oleada reciente de fusiones y adquisiciones de empresas a escala planetaria se ha desarrollado en base al dinero-financiero que las propias ETN han emitido para adquirir otras empresas con menor poder. Éste mismo dinero-financiero se han convertido en el medio para remunerar a los directivos y accionistas de las propias corporaciones, alimentando lo que Galbraith (2004) ha definido como «burocracia corporativa». Tras criterios supuestamente técnicos, se han escondido, en muchas ocasiones, los criterios de enriquecimiento personal de ese grupo de tecnócratas corporativos. El reparto de dividendos se sustituye por la remuneración mediante activos empresariales (p.e. *stock options*), maximizando la capitalización de la empresa y cebando su financiarización (Carpintero, 2009: 86).

Por otro lado la nueva regulación de los mercados financieros ha precisado de un fuerte intervencionismo estatal, que establece potentes mecanismos de rescate financiero cuando saltan las alarmas provocadas por el pinchazo de las burbujas especulativas, pero deja las tareas de control y evaluación a entidades privadas. Robert Brenner (2003) define este nuevo orden como un «**keynesianismo financiero**» y expone como su epítome la situación de septiembre de **1998**, cuando el *hedge fund* Long Term Management Capital⁴ anunció a las autoridades que estaba a punto de hacer suspensión de pagos, arrastrado por la crisis financiera rusa. La Reserva Federal acudió a su rescate organizando un consorcio con otros gigantes financieros para aportar 3.625 millones de dólares. Esta actuación de salvamento generó un nuevo e importante precedente, ya que se confirmaba la estrecha relación entre las **lógicas especulativo-financieras y un potentísimo intervencionismo público**, sin el cual aquellos instrumentos no podrían mantenerse. Tras esa primera crisis, la economía especulativo-financiera trasmuto hacia los valores de la «nueva economía», de las tecnologías de la información, que colapsaron en primavera del **2000**; para hacerlo de nuevo en la burbuja especulativo-financiera hipotecario-inmobiliaria que estalló en agosto del **2007** (Brenner, 2003; Naredo, 2006).

⁴ Propiedad de Myron S. Scholes y Robert C. Menton, galardonados con el premio Nobel de economía el año 1997.

4. La espiral adquisitiva del dinero financiero

En la tabla 1 se puede comprobar la creciente relevancia que adquiere la economía especulativo-financiera, situándose por encima de la economía real, en términos de PIB. Durante el periodo que va de 1982 al 2004, el PIB mundial se multiplicó por 3,7, alcanzando la cifra de 40.9 billones de dólares; mientras que el comercio mundial —exportaciones valoradas en términos monetarios— se multiplicó por 4,7 en el mismo periodo. Naredo (2003b, 2006) destaca el papel de los activos financieros (excluidos los derivados) dentro de la economía global, que ganan un peso primordial pasando de los 13,9 billones de dólares en 1982 a los 148,6 billones del 2004, multiplicándose 10,7 veces y siendo 3,6 veces superior al valor del PIB mundial. La dimensión financiera es donde más se ha intensificado la economía. Así lo constata la «burbuja financiera» definida por el hecho de que la inversión —en términos de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF)— se expande a un ritmo anual del 5,3%, mientras los activos financieros lo han hecho a razón del 11,4% anual. Es decir, la tasa de crecimiento anual de los activos financieros ha más que duplicado la de la inversión no financiera o FBCF. Si en el año 1982 la FBCF suponía el 20,8% de los activos financieros, en el 2004 éste tan sólo era el 6%, lo que nos puede dar una idea de la progresiva desconexión entre ambos aspectos. En el periodo de la euforia bursátil de los valores tecnológicos (1995-2000), los activos financieros se expandieron un 10,9% anual; mientras que la economía real mostraba síntomas de moderación, con una tasa del 1,9%, debidos a la implosión soviética y las crisis de las economías periféricas. Entre 2000 y 2004, los activos financieros mundiales se expandían un 5,9% anual, cuando la economía real en términos de PIB mundial lo hacía en un 8%, propulsada por la irrupción de los gigantes industriales asiáticos (China e India) y la recuperación de los «dragones».

El «dinero financiero» se ha consolidado como un mecanismo de pago, siguiendo la lógica expuesta por Marx: D-M-D, Dinero-Mercancía-Dinero o M-D-M, Mercancía-Dinero-Mercancía; con la particularidad que las acciones cumplen al mismo tiempo con las dos condiciones, la de dinero y la de mercancía. Así, la expansión del poder de las ETN se ha apoyado en el poder de compra que se han otorgado mediante su propia emisión de «dinero financiero», que se revaloriza tras su absorción de otras empresas o al expandirse en otras regiones, sumergiéndose en nuevos «espacios de negocio». La confianza que despierta la rentabilidad de sus acciones las revaloriza, pudiendo seguir así en la **espiral adquisitiva** descrita por Naredo (2003b, 2006). La vivienda y los megaproyectos urbanos —infraestructuras, equipamientos, complejos turístico-residenciales, etc.— también se han convertido durante esta etapa del capitalismo neoliberal en una potente vía de expansión de las lógicas financieras. La urbe se ha convertido en medio de pago y en un instrumento de depósito de valor, que son funciones propias del dinero. Esta acepción daría lugar al concepto de dinero urbano o inmobiliario. Los agentes sociales —constructoras, inmobiliarias, bancos, cajas, etc.— y las entidades territoriales —Estados, comunidades autónomas, municipios, etc.— que han participado de la «fiesta del ladrillo» y de los megaproyectos han conseguido atesorar elevadas sumas de dinero en sus diferentes modalidades. No obstante, ese ciclo que parecía no tener fin comprendía un enorme riesgo, por cuanto generaba profundas heridas territoriales y desequilibrios sociales (Swyngedouw et al., 2002; Fernández-Durán, 2006; Aguilera y Naredo, 2009; Naredo, 2009).

Tabla 1
EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS «REALES» Y FINANCIEROS A ESCALA PLANETARIA

	Población (10 ⁹ personas)	PIB/cápita (\$corrientes)	PIB (10 ¹² \$ corrientes)	Exportaciones (10 ¹² \$ corrientes)	Inversión (FBCF)* (10 ¹² \$ corrientes)	Activos financieros** (10 ¹² \$ corrientes)
1982	4,6	2.426	11,1	1,8	2,9	13,9
1988	5,1	3.552	18,2	2,3	3,9	36,5
1995	5,7	5.003	28,3	4,9	5,7	77,8
2000	6	5.150	31	6,1	7,1	120,1
2004	6,4	6.390	40,9	8,4	9	148,6
Variación anual %	1,5%	4,5%	6,1%	7,2%	5,3%	11,4%
Territorio habitable: 133 millones de km ² que no crecen						

* Formación Bruta de Capital Fijo.

** Excluidos los productos financieros derivados negociables.

Fuente: Naredo, 2006: 78.

5. La confusión entre riqueza y deuda

La representación de los agregados permite identificar la tendencia hacia una economía de base financiera que va transmutándose en sucesivas burbujas y crisis. Frederick Soddy ya anotó en 1926 —recordado por Herman Daly (1995) en el prólogo de la segunda edición de su *For the common good*— que se cae en el error de confundir la «vara» de medir la riqueza, el dinero como pasivo financiero, con la riqueza real; como también se confunde la expansión de la deuda con la expansión de la riqueza. Frederick Soddy exponía como:

«Una persona que tenga, por ejemplo, 20 mil libras invertidas al 5% puede disfrutar perpetuamente sin trabajar de un ingreso de mil libras al año, y entonces también sus herederos. Consumiendo riqueza cada día de sus vidas, siempre tienen la misma riqueza que el primer día. Eso no puede ser ni física ni economía. Es un engaño como cualquier otro ejemplo de movimiento perpetuo [...] Están tan acostumbrados a vivir de los intereses de la deuda que no se dan cuenta del absurdo que es que todos intenten hacer lo mismo. Cuando tratamos de la riqueza de las naciones más que de la individual —eso es economía política en sentido real— [...] los puntos de vista del trabajador manual [...] están en estricta concordancia con los hechos de la vida y con las leyes físicas que regulan la producción de riqueza» (1926: 86-87).

Ya en el siglo XVIII, el fisiócrata, François Quesnay exponía, en el *Tableau Economique* de 1758, la relación entre el crédito financiero y el poder, aplicable a relaciones entre personas y empresas:

«... las naciones pobres necesitan una intervención mayor de dinero en el comercio, ya que en ellas se suele pagar todo al contado porque nadie puede confiar en las prometidas de cualquiera. Pero en las naciones ricas existen muchos hombres reputados por su fortuna, la promesa por escrito de los cuales es aceptada como garantía segura a causa de su riqueza, de manera que todas las ventas importantes se hacen a crédito, es decir, mediante recibos que reemplazan al dinero, facilitando considerablemente el comercio» (citado en Carpintero, et al. 1999: 369).

II. GEOPOLÍTICA DEL CAPITALISMO FINANCIERO GLOBAL

1. El unilateralismo del Régimen Dólar Wall Street

El sistema monetario internacional ha pasado de un equilibrio compartido por las principales potencias occidentales, a una situación de predominio del **dólar**. A partir del Sistema **Bretton Woods** (1944) el dólar se convirtió en la moneda hegemónica mundial, estableciéndose un sistema de tipos de cambio fijo, basado en la convertibilidad dólar-oro. Los EE.UU. se convirtieron así en la fábrica mundial de dinero. Pero los crecientes desequilibrios económicos de los propios EE.UU. y la imposibilidad de responder a la convertibilidad de todos los dólares que se habían emitido hicieron que su economía alcanzara en 1971 una deuda de 60 mil millones (millardos en adelante) de dólares. En esta coyuntura, el presidente republicano Richard Nixon decidió romper con el Sistema de Bretton Woods de forma unilateral; «El dólar es nuestra moneda y vuestro problema», dijo acabando con la paridad dólar-oro, que lo convirtió en «...unos papelitos llamados dólares por los que ya no podían exigir nada al banco emisor, porque se habían convertido en un pasivo no exigible...» (Naredo, Carpintero y Riechmann, 2009: 202).

De inmediato, se produjo una pérdida de confianza en el dólar que estimuló su devaluación. Esta crisis se resolvió con la instauración de un sistema de cambios de divisas flotantes, aboliendo el fijo del Sistema Bretton Woods, en pleno shock petrolero, en 1973. Con él se dio paso a la competencia de otras monedas con el dólar; pese a lo cual, los EE.UU. se habían asegurado de que el petróleo se pagara en dólares, ante una escena mundial de sucesivas crisis energéticas. Ya a principios de 1974, Richard Nixon eliminó los controles temporales a los capitales con el fin de estimular su circulación (Brenner, 2003).

El control estatal de tales movimientos financieros internacionales formaba parte del régimen de Bretton Woods (Gowan, 2000: 35). La *City* de Londres ensayó la desregulación⁵ de las operaciones financieras privadas internacionales con el mercado de eurodólares desde

5 Ya desde entonces, los paraísos fiscales, como la *City*, impulsan esta desregulación haciendo oferta a la baja, competencia desleal o *dumping*, evasivo de la reglamentación fiscal, policial y judicial (Chavagneux y Palan, 2007). Un cálculo conservador referido sólo a dinero en efectivo estima que acogen una quinta parte de todos los depósitos bancarios del mundo (Hernández Viguera, 2009: 11).

1950 (Gowan, 2000: 41). Estos cambios conformarían lo que Peter Gowan ha definido como el **Régimen Dólar Wall Street**, en adelante RDWS, un «instrumento potencial de acción política susceptible de modificar las condiciones económicas y como instrumento al servicio de una política de dominación» (2000: 21). El Estado y la banca de EE.UU. refuerzan su prioridad absoluta en los mercados financieros. Los tipos de interés establecidos por la Reserva Federal de los EE.UU. pasan a marcar la pauta internacional, dado que los acreedores y los compradores de títulos acuden al mercado que les es más conveniente. Mientras tanto, en los años de definición del RDWS, el tejido industrial estadounidense se empezó a dismantelar y relocalizar, con lo que se produjo una profunda crisis urbana en las grandes ciudades industriales donde había una mayor contestación social. Así pues, la financiarización espoleó un nuevo modelo económico-territorial, al tiempo que diluyó la contestación social (Harvey, 2007).

La situación económico-financiera de los EE.UU. a finales de la década de los 1970 se fue deteriorando, llegando a dañar la propia posición del dólar y con él su posición financiera internacional. Brenner apunta que «fue la economía estadounidense la que se vio obligada a aceptar un plan de ‘estabilización’» (2003: 61), que se traduciría en un programa de austeridad para con los sectores más vulnerables de la sociedad; consistente en el recorte del gasto en servicios sociales y de los impuestos que recaían sobre las empresas, con el incremento del desempleo para detener el crecimiento de los salarios. Harvey (2007: 33) indica que:

«... ahora sabemos gracias a los informes de los servicios de inteligencia británicos que los EE.UU. estaban preparando activamente la invasión de aquellos países [Arabia Saudita, Abú Dhabi y Kuwait] en 1973, con el fin de restaurar el flujo del petróleo y rebajar su precio. Sabemos también que los saudíes acordaron en aquellos momentos, presumiblemente bajo presión militar si no a consecuencia de la amenaza abierta de los EE.UU., reciclar todos los petrodólares a través de los bancos de inversión de Nueva York».

El reciclaje de los **petrodólares** procedentes del aumento de los precios del petróleo a través de las instituciones financieras de los EE.UU. y del dólar les otorgó el papel de bancos y moneda mundiales. Esta enorme liquidez, estimulada por unos tipos de interés bajos, facilitó que algunos países periféricos se endeudaran con el fin de emprender proyectos de «modernización económica». Teóricamente, detrás de los tipos de interés bajos se encontraba la voluntad de reforzar la economía real de los EE.UU., estimulando sus exportaciones. El dólar llegó a perder un cuarto de su valor respecto del yen y del marco, entre 1975 y 1979. En aquel contexto de incremento de la inflación mundial, los precios de las materias primas se habían disparado, favoreciendo a las economías de los países periféricos que basaban sus economías en la exportación. Parecía que el valor monetario de dichas exportaciones seguiría una senda permanentemente ascendente. Ésta perspectiva no hacía prever problemas financieros para el retorno de la deuda contraída. Los países periféricos, en muchas ocasiones, bajo tutela de los EE.UU. y con gobiernos autoritarios, fueron asumiendo una fuerte deuda externa que con los años se convertiría en uno de los instrumentos ideales para imponer los planes de ajuste estructural, bajo las directrices del «Consenso de Washington» (Stiglitz, 2003; Perkins, 2005).

La revolución conservadora y neoliberal, entre las décadas de 1970 y 1980 de los gobiernos presididos por Ronald Reagan en los EE.UU. y por Margaret Thatcher en el R.U., pone las bases del régimen de acumulación financiero con la progresiva desregulación de los mercados de capitales. Por aquel entonces se desvelaban la plasticidad del dogma neoliberal, con enorme facilidad por saltarse sus principios cuando fuere menester, y las estrechas conexiones entre el régimen financiero y el despliegue militar hacia fuera y policial hacia dentro (Gowan, 2000; Fernández-Durán, 2003a; Harvey, 2007). El año 1979, en plena crisis de los rehenes de Irán y de invasión soviética de Afganistán, Paul A. Volcker, presidente de la Reserva Federal, aumentó los tipos de interés del dólar. Sus objetivos eran hacer atractiva la entrada de capitales a los mercados norteamericanos y propiciar que se eliminasen las trabas a la libre circulación de capitales en toda la OCDE (Fernández-Durán, 2003a).

Otra razón que justificó la puja frente a la opinión pública fue la teórica lucha contra la inflación galopante, que se tenía que resolver por la vía de las políticas monetaristas. Estas medidas deterioraron la economía «productiva» de los EE.UU., al tiempo que estimularon las del Japón y Europa Occidental. La política económica de Reagan («**Reaganomics**») combinó la adopción de un dólar fuerte, la reducción de gasto público en servicios sociales y un fuerte impulso del keynesianismo militar.

A nivel internacional, esta política conllevó la crisis de la deuda externa de los **países periféricos**, que favorecía los intereses del dólar y de las élites de los EE.UU. Los países que se habían ido endeudando en dólares, vieron cambiar el coste de su deuda al caer el precio del petróleo a principios de la década de 1980, que arrastró al resto de materias primas. Además de aumentar el tipo de interés del dólar y de sus créditos, el precio de las materias primas que exportaban experimentó una impresionante caída. La receta neoliberal consistió en aplicar medidas de ajuste a los países afectados: privatización de los servicios públicos, flexibilización negativa de la fuerza de trabajo, devaluación de la moneda para favorecer las exportación, disminución de las inversiones públicas en servicios y dotaciones sanitarias, educativas o asistenciales, etc. Según Gowan (2000: 63) «Comenzó a utilizarse el RDWS como mecanismo para abrir los regímenes financieros y los mercados de productos internos del país en dificultades a los agentes estadounidenses». Esa **oleada privatópica** estableció las bases de una creciente **acumulación por desposesión**, tal como la ha definido Harvey (2004). Con más propiedad, podríamos decir que se trata de una oleada **adquisitiva** tal como lo ha definido Naredo (2006), ya que aquella acumulación por desposesión viene determinada, principalmente, por el enorme poder de compra que han alcanzado los grandes agentes económicos del planeta.

2. La plasticidad del dólar

En septiembre de 1985, cuando ya se habían llevado a cabo la supresión de los controles a los capitales internacionales (Londres en 1979, Japón en 1980, Holanda en 1981 y República Federal Alemana en 1982; el conjunto de la UE los suprimiría en 1992), se llegó a los **Acuerdos del Plaza** entre los miembros del G-5: EE.UU., República Federal Alemana, Japón, Francia y Reino Unido. Se acordó la depreciación del dólar, que se tradujo en un aumento del valor del marco y del yen, junto con una caída de la actividad industrial y exportadora del Japón y de Europa Occidental. A finales de la década de 1980, éstos últimos

entraron en recesión, al tiempo que los EE.UU. reducían su déficit comercial. Aunque la economía productiva de Europa occidental y Japón pudiese entrar en recesión, la economía especulativo-financiera de sus plazas bursátiles se vio impulsada por los altos valores de sus monedas. Japón aplicó medidas de «keynesianismo financiero» abaratando los créditos, dando lugar a una importante burbuja especulativo-financiera de espiral deuda-crédito con especial incidencia en el sector inmobiliario, que finalmente implosionó a principios de la década de los años 1990, haciendo entrar en recesión a la economía japonesa. Mientras, en los años 1980, se llevaba a cabo la consolidación del proyecto europeo adaptado a las reglas de juego del nuevo régimen de acumulación, y Asia experimentaba una relocalización de la capacidad industrial desde el Japón hacia los países del SE Asiático, propiciada por el yen fuerte y un fuerte intervencionismo neoliberal.

La crisis de la llamada economía productiva de Europa Occidental y Japón hizo que en abril de 1995 se alcanzaran los «**Acuerdos del Plaza Inverso**». Éstos se concretaban en propiciar la revaluación del dólar y la caída de cotización del marco y del yen. Brenner expone que «la Administración de Clinton favorecía así a los proveedores de bienes no exportables, a los prestamistas y a los especuladores en Bolsa a expensas de los fabricantes, del mismo modo que lo había hecho la Administración de Reagan en la primera mitad de la década de 1980» (2003:148). A la década de los 1990 se entraba en un contexto diferente, se inauguraba un nuevo orden internacional caracterizado por la desaparición de los bloques antagónicos —países capitalistas y países del socialismo real—. A partir de estos momentos, los EE.UU. ya no tendrían ningún motivo para recurrir al salvamento económico-financiero de países que pudiesen verse atraídos por el otro bloque; a partir de entonces, quedarían a la suerte de los dictados del RDWS.

3. El dólar apuntala la financiarización en las crisis del «dinero caliente»

Los «Acuerdos del Plaza Inverso» repercutieron en la recuperación de las economías japonesa y alemana, así como en la recesión del SE asiático por su vinculación al dólar. El año **1995**, México experimentaba una fuerte crisis especulativo-financiera, la «**crisis tequila**», que forzó la devaluación del peso, para provecho del capital productivo y especulativo de los EE.UU. y de las élites mejicanas que tras la firma del TLCAN podían aprovecharse de la situación de un «país en rebajas», como lo denomina Harvey (2007: 103). A mediados de los años 1990, la fábrica global china se añadió a las maquilas centro-americanas compitiendo por la deslocalización productiva de las economías centrales. El poder de las monedas centrales, los nuevos mecanismos financieros, la nueva regulación comercial internacional y un petróleo barato allanaban el proceso (Fernández-Durán, 2008). Por otro lado, el mantenimiento de la paridad de las monedas del SE Asiático con un dólar que se revalorizaba incidía negativamente en la capacidad exportadora de los «dragones», que esperaban beneficiarse así de la economía especulativo-financiera y de su capacidad de creación de dinero. Las quiebras de importantes *chaebols* (conglomerados financiero-industriales familiares asistidos por el gobierno) de **Corea del Sur en 1997** hicieron que el pánico entrara en la región. Entre los meses de julio y agosto de 1997, los bancos extranjeros retiraron el 30% de sus préstamos en la región (Brenner, 2003).

La crisis financiera estalló en Tailandia, extendiéndose hacia Corea del Sur, Indonesia, Malasia y Filipinas. 22 millardos de dólares salieron de los **países asiáticos en crisis el 1997** y 30 millardos más en 1998. Tanto la crisis mejicana como la del SE Asiático contaron con la participación de nuevos actores, los denominados *hedge funds* (fondo de inversión libre), por ejemplo Long Term Capital Management⁶, Quatum Group o Iger Fund. Éstos se caracterizan por su acceso casi ilimitado a préstamos por parte de los mayores bancos de los EE.UU. y Londres, principalmente. El negocio de estos fondos consiste, fundamentalmente, en especular en los mercados de divisas. Anteriormente, durante el verano de 1992, el *hedge fund* de George Soros, Quantum Fund, ya había lanzado un ataque especulativo contra la libra británica y la lira italiana, que afectó notablemente al Sistema Monetario Europeo.

En el caso del SE Asiático, Gowan (2000) y Fernández-Durán (2003a) señalan la conjunción de intereses del capital especulativo y de la Administración Clinton. La Administración Clinton exigió que Tailandia e Indonesia abrieran sus economías a los agentes financieros de los EE.UU. Un mes después se producía el ataque especulativo por parte de los *hedge funds* contra las monedas regionales y la Bolsa de Hong-Kong. La fuga de capitales y el colapso de las monedas supuso que los bancos locales no pudieran hacer frente al volumen de su deuda en dólares, sin el apoyo de las instituciones financieras occidentales que no les daban préstamos en dólares con los que saldar aquellas deudas en ascenso. Gowan (2000) explica las medidas adoptadas ante esta crisis en Corea del Sur como un punto de inflexión en la gestión de crisis financieras, fruto de la alianza entre el Fondo Monetario Internacional, el Departamento del Tesoro de los EE.UU., la Reserva Federal y Wall Street. Hasta entonces, el FMI tenía la tarea de estabilizar los tipos de cambio y tranquilizar a los mercados financieros internacionales sobre la solvencia de los bancos del país con problemas. A través de ésta crisis se intentaba disciplinar a la región que había funcionado, en parte, al margen de los dictados del RDWS y del bloque hegemónico del sistema economía-mundo. A finales de 1997, el FMI salió al rescate de la economía sur-coreana, a cambio de que adoptara los paquetes de medidas que el Tesoro de los EE.UU. y el FMI habían determinado. Según Gowan:

«... el punto esencial de este episodio fundamental es, no obstante, el hecho de que el gobierno estadounidense pretendió servirse del pánico en los mercados financieros, tratando la deuda y moneda coreana como palanca política con la que alcanzar sus objetivos políticos dentro de Corea». (2000:153)

Las previsiones sobre las repercusiones de la crisis no se cumplieron del todo, ya que se estimaba un redireccionamiento de los flujos de capitales, en especial hacia las plazas norteamericanas y las más dinámicas de la UE. Pero el colapso del SE Asiático hizo que descendiera la demanda de materias primas, entre ellas el petróleo, a escala mundial con lo cual se produjo una importante disminución del valor monetario de éstas (p.e. el petróleo llegaba en 8\$/barril en 1998). Por consiguiente, los países periféricos y altamente endeudados que cen-

6 Gowan, (2000: 132-138 y 157-164) toma éste como ejemplo para poner de manifiesto las estrechas relaciones entre diferentes bancos de inversión, a modo de un cártel, con manejo de informaciones privilegiadas y la movilización de cantidades enormes, de 250 veces su capital, en la práctica denominada «apalancamiento». También señala que este fondo contaba con participación de bancos públicos con una posición claramente privilegiada.

traban su economía principalmente en la exportación de materias primas empezaron a sufrir la onda expansiva de la crisis de la región asiática. La crisis asiática hizo que los inversores-especuladores empezaran a retirar su dinero de los «mercados emergentes». De éste pánico devino la **crisis** de la moneda y del mercado de valores **rusos** en verano de **1998**, y con ellos de nuevo de Long Term Capital Management. **Nuevas crisis** atacaron a Brasil a finales de 1998, Argentina en el 2001, Turquía entre 2001 y 2002, Uruguay y Brasil en 2002 (French, 2000; Fernández-Durán, 2003a; Harvey, 2007). Para muchos autores, la crisis financiera de los tigres asiáticos y las posteriores crisis, no son más que señales de la ineficacia del actual sistema financiero internacional altamente desregulado y de las estructuras que lo sustentan, particularmente el Departamento del Tesoro, Wall Street y el FMI. Joseph E. Stiglitz (2002), que fue economista en jefe del Banco Mundial y miembro de la Administración Clinton, proponía la urgente revisión y cambio de las reglas de la llamada arquitectura financiera, para evitar situaciones parecidas a las vividas a lo largo de los turbios y felices años 1990.

El colapso de las economías periféricas potenció la expansión de la **burbuja bursátil** de los EE.UU., inicialmente vinculada a los valores tecnológicos, pero que animaría otras actividades especulativo-financieras⁷. Los EE.UU. actuaban de polo de atracción de los capitales especulativo-financieros (p.e. *hedge funds* y fondos de pensiones) de buena parte del planeta. La expansión de la burbuja bursátil de los EE.UU. supuso la revalorización del dólar debido al colapso sistémico en las periferias, y el incremento de su déficit comercial, lo cual se traducía en una moderación del crecimiento de los valores agregados de los EE.UU. Brenner expone como las cotizaciones de los valores de la «**nueva economía**» (tecnología, medios de comunicación y telecomunicaciones) aumentaron un 41%, entre 1997 y 1998, mientras que las ganancias no lo hicieron en absoluto; lo cual le lleva a afirmar que «ésta enorme y creciente brecha entre los precios de las acciones y los beneficios sugería que lo que se mostraba en el mercado de valores no era un simple reflejo de la mejora registrada a la economía real, sino por el contrario una burbuja financiera» (2003: 191). Esta burbuja parecía haber llegado en su punto álgido en 1998, y con el fin de evitar una caída de las cotizaciones bursátiles, Alan Greenspan —presidente de la **Reserva Federal** entre 1987 y 2006— intervino en los mercados de títulos y créditos a finales de 1998, al tiempo que se iniciaba la devaluación del dólar. El efecto fue estimulante para aquella burbuja y a finales de 1999 se volvía a hacer una intervención bursátil-monetary semejante a la del año anterior. El año 2000, la relación entre el valor bursátil de las empresas no financieras de los EE.UU. y su patrimonio neto, conocido como Coeficiente de Tobin, alcanzó el valor más alto de toda la historia con un 2.06. Como referente comparativo, el año 1929 tras la explosión de la burbuja bursátil de Nueva York, este coeficiente era de 1.3 (Brenner, 2003: 195).

Entre el 2000 y principios del 2001, los **valores tecnológicos** de los EE.UU. se hundieron, arrastrando a la economía real que se alimentaba del efecto riqueza propiciado por la burbuja bursátil. 5 billones de dólares se evaporaron en esta crisis (Brenner, 2003: 254).

7 Gowan concluye que «Esta pauta estructural significa que los gobiernos estadounidenses han adquirido un interés vital en el mantenimiento del modelo internacional de relaciones monetarias y financieras, que es extraordinariamente volátil, inestable y propenso a crisis, porque son precisamente estos rasgos los que mantienen vastas entradas de capitales en Nueva York. Es en este contexto donde podemos percibir el sentido en que los grandes *hedge funds* no son una aberración, sino, por el contrario, son instituciones financieras que trabajan a favor del interés nacional estadounidense (profundamente distorsionado)» (2000:166).

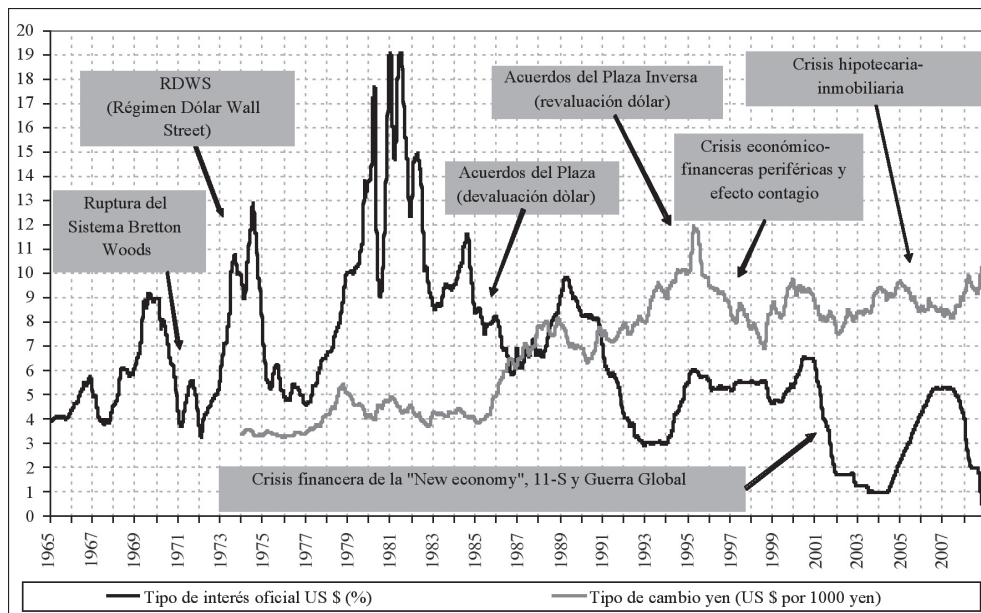
Lordon (2007) indica precedentes de otras crisis especulativo-financieras del proceso de liberalización de los EE.UU.: crack bursátil de 1987, crack de los *junk bonds* (bonos basura) de 1990 y la crisis de los *saving and loans* (cajas de ahorro) de 1994. Galbraith (1991) ya nos recordó que la memoria financiera es muy corta.

La crisis económico-financiera de los EE.UU. fue acompañada por los fatídicos atentados del 11 de septiembre de 2001. José Manuel Naredo (2006: 82-83) interpreta que el terrorismo internacional (Al Qaeda) sirvió de coartada a la Administración de George W. Bush para desplegar un potente paquete de **medidas intervencionistas**, con el fin de rescatar la economía estadounidense en caída libre desde el colapso de la «nueva economía». Sus principales elementos fueron: la reducción de los tipos de interés, la reducción fiscal, la disminución y reorientación del gasto público, el relanzamiento del gasto militar, la autorización de autocartera de las empresas para estimular las cotizaciones bursátiles, el abaratamiento de gastos financieros, el impulso del sistema *subprime* (créditos hipotecarios de alto riesgo) y su titulación (*securitization*) (Naredo, 2006; Lordon, 2007; Lordon, 2008; Ramonet; 2008a).

El año 2002 el dólar se debilitaba y de rebote el euro salía reforzado. Después de la crisis bursátil de los EE.UU., se empezaron a destapar diversos casos de corrupción mediante ingeniería contable, que se generaliza para esconder el alto riesgo financiero. El más destacable fue el de la corporación energética Enron Corporation, que hizo quebró a finales del 2001 y arrastró a la prestigiosa firma de auditoría Arthur Andersen, por haberse encargado de la manipulación de los informes contables. Esta situación introdujo más «nerviosismo» en los mercados y precipitó todavía más la caída del dólar. Harvey (2004) y Fernández-Durán (2003a) coinciden en señalar que la hegemonía del RDWS y de los EE.UU. se debilitaba por los enormes «**déficits gemelos**»: el déficit por cuenta corriente, debido al desequilibrio comercial exterior, y el déficit fiscal, por la reducción de los impuestos y el incremento de determinadas partidas de gasto público. Su hegemonía se sostenía por la fortaleza del dólar y por el atractivo de Wall Street. Cualquier otro país sería forzado, en esas condiciones, a aplicar un intenso «programa de ajuste» por parte de los organismos financieros internacionales (FMI). En estos términos, se explica el proyecto de «Guerra Global Permanente» para reforzar el RDWS, con la ruptura del multilateralismo y la adopción de las guerras preventivas (Fernández-Durán, 2003a).

El gráfico 1 muestra las dinámicas de los tipos de interés del dólar y su interpretación en relación con los acuerdos internacionales, como los del Plaza, y con la política monetaria de los EE.UU. para estimular su economía, particularmente la financiera. En momentos de crisis, la administración de los EE.UU. y la Reserva Federal han desplegado paquetes de medidas caracterizadas por la inyección de liquidez, la disminución del tipo de interés y las reducciones fiscales. Estas medidas financieras han sido apoyadas por un fuerte **intervencionismo político-militar**. De este análisis se desprende que **la geoeconomía y la geopolítica de los EE.UU.** forman un cuerpo unitario que ha tenido una fuerte repercusión a escala global (Gowan, 2000; Fernández-Durán, 2003a). El gráfico 1 también muestra la evolución del tipo de cambio del yen respecto del dólar, cuya evolución responde también a los principales cambios ocurridos en el sistema economía-mundo, especialmente el eje EE.UU. y Japón (Strange, 1999) además del resto del SE Asiático y Europa.

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS OFICIAL DEL DÓLAR Y DEL TIPO DEL CAMBIO DEL YEN, 1965-2008



Fuente: tipos de interés a partir de la Federal Reserve Board, Statistics: Releases and Historical Data www.federal-reserve.gov/releases/, abril 2009; tipos de cambio a partir del Boletín Estadístico del Banco de España, www.bde.es, abril 2009).

4. La espiral crediticia

La expansión de las burbujas financieras se ha traducido en un «efecto riqueza»⁸ que ha beneficiado a determinados agentes sociales, tanto a empresas como a partidos políticos y familias, particularmente de los países centrales, pero también de las élites de la periferia. Este efecto riqueza va ligado al hecho de que se ha creado un panorama de aparente abundancia de liquidez, especialmente mediante la reducción de los tipos de interés, con lo cual se genera una **espiral crediticia** en la que prácticamente toda la sociedad acaba por endeudarse. Las mayores facilidades de crédito, el apalancamiento del Estado y la propaganda han propiciado que empresas y personas fueran abandonando la lógica del ahorro, intensificando su consumismo y su interés por la inversión. El efecto riqueza de los EE.UU. en la euforia

8 Robert Brenner (1998; 2009: 43) ha analizado cómo la economía especulativo-financiera ha producido un «efecto riqueza» generalizado. Esto significa que con el incremento de la riqueza se ha aumentado también el gasto, entrando en una espiral de gasto que a su vez hace aumentar la riqueza. No obstante, el principal problema que se apunta es que ese gasto se sustenta en una riqueza tremendamente volátil (p.e. acciones, revalorización de la vivienda, etc.). Esa riqueza ha sido la base para poder acceder al crédito que a su vez ha sido destinado al aumentar el gasto y éste a su vez ha ido dirigido, en buena parte, a la adquisición de bienes. Y así en una especie de carrusel que parecía haber logrado el *perpetuum mobile*.

bursátil de la década de los 1990 se contagió a toda la economía global. Para que ello fuese posible, los marcos normativos nacionales se adaptaron a los nuevos tiempos.

Por entonces, Alemania se recuperaba de los costes de su reunificación y de la construcción europea, con un incremento de sus exportaciones a los EE.UU., favorecidas por la crisis del SE asiático (Brenner, 2003). En 1999 se ponía en circulación el **euro**, con mayores restricciones por parte del Banco Central Europeo que el dólar. El euro nació como una moneda débil, particularmente porque el Reino Unido no entró en el Eurogrupo. La más consistente de sus razones para no incorporarse a la moneda única europea es que la City de Londres es el principal mercado financiero de la UE, el mayor mercado de divisas del mundo y la mayor concentración bancaria del planeta (Fernández-Durán, 2003b). Esta especialización financiera británica se enmarca en la función de Europa en la Guerra Fría bajo el tutelaje de los EE.UU. (Garcés, 2008). De entrada, el euro experimentó una progresiva devaluación respecto del dólar que era sostenido por la euforia bursátil de los valores tecnológicos. La adopción del euro dotaba de seguridad al espacio europeo frente a las sacudidas especulativas que afectaban a casi todo el planeta y otorgaba la capacidad de crear dinero-financiero a las empresas transnacionales con sede en la UE.

5. Guerra preventiva para reforzar el RDWS

El **euro** se convirtió en la segunda moneda mundial y se empezaba a crear un circuito propio de la captación y creación de liquidez internacional en el espacio europeo, con la dotación de un aparato militar acorde con su peso económico global (Fernández-Durán, 2005; Naredo, 2006). A mediados de 2003, el 20% de las reservas mundiales de divisas ya estaban en euros, contra el 68% en dólares; además de que muchos flujos comerciales se pagaban ya en euros. A principios del siglo XXI, el euro y las transnacionales de la UE se dirigían a Irak, para comprar petróleo en euros. Se rompía así el monopolio del dólar en las transacciones del recurso natural clave de la civilización urbano-industrial (Giordano, 2002).

Peter Gowan (2000) apunta que la política económico-financiera de los EE.UU. ha ido vinculada a la **geopolítica del petróleo** y a la presencia y control militar de los EE.UU. sobre la región del Oriente Medio, particularmente desde la ruptura de la paridad dólar-oro. En plena crisis financiera y de denuncia de casos de corrupción (como el de Enron), George W. Bush presentó la estrategia militar de los EE.UU., consistente en ataques preventivos, en la academia militar de West Point el día 1 de junio de 2002. Su precedente era la estrategia diseñada por los neoconservadores estadounidenses en 1997, con el llamado *Project for the New American Century* (PNAC)⁹, en el que ya participaron los halcones de la guerra de George W. Bush: Dick Cheney; Paul Wolfowitz y Donald Rumsfeld. El PNAC determinaba la urgencia de atacar Irak. De hecho, los bombardeos de 1999 serían debidos a la presión ejercida por parte de los lobbies neoconos de los EE.UU., ya con el argumento de la existencia de armas de destrucción masiva. La *United Nations Monitoring, Verification and Inspection Comisión* (UNMOVIC) no llegó a demostrar la existencia de armas de destrucción masiva; además de que su presidente, Hans Blix, se oponía a la intervención bélica porque todavía no se habían agotado las vías diplomáticas del multilateralismo (Giordano, 2002).

9 www.newamericancentury.org (visitado el 25 de mayo de 2009).

Pero George W. Bush ya había decidido atacar **Irak**, empezando una guerra el 20 de marzo de 2003 que preveía que sería corta y poco costosa. Su propósito era que sirviese para afianzar la posición de los EE.UU.: apuntalar el dólar y por extensión del RDWS, estimular la economía de guerra con más gasto público en materia militar y en las tareas de reconstrucción del país, y darse acceso al control del petróleo iraquí que es el tercer país en reservas de petróleo convencional en la región del Oriente Próximo. Su pretensión de dominio del petróleo reforzaba su hegemonía mundial de árbitro en materia energética, frente a los gigantes asiáticos que andaban en busca de materias primas y a una Europa que se perfilaba en superpotencia. También pretendía debilitar a la OPEP combatiendo el poder ascendente de Hugo Chávez (en la presidencia de Venezuela desde 1999), hasta el punto de movilizar a la CIA con el golpe de estado contra el presidente venezolano del 11 de abril de 2002 (Harvey, 2004; Fernández-Durán, 2005; Giordano, 2002; Giordano, 2007). EE.UU. se enfrenta desde hace tiempo al pico de su petróleo doméstico, que ya no le sirve para combatir el alza de su precio exterior tal como había hecho durante los años 1970. A partir de entonces, los EE.UU. han tenido que recurrir a la estrategia de control comercial y político-militar global, para reducir su fuerte déficit comercial, apuntalar el RDWS y saciar su sed de petróleo (Fernández-Durán, 2008).

6. Una burbuja inmobiliaria para paliar el déficit

La estrategia petro-militar y financiero-militar de George W. Bush no alcanzó el éxito. En su segundo mandato (2004-2008), los costes de la guerra se dispararon¹⁰ y el precio del petróleo fue en ascenso por la enorme conflictividad en Oriente Medio y por la aproximación al cenit del petróleo y al final del petróleo barato, con la consiguiente especulación financiera en los mercados de futuros (Sempere y Tello, 2007; Fernández-Durán, 2008). La balanza comercial de los EE.UU. resultaba así perjudicada. La estrategia monetarista a aplicar consistió en rebajar los tipos de interés del dólar hasta el 1% en junio de 2003, con el fin de estimular las exportaciones de los EE.UU., arrastrando al euro y al yen —las otras monedas fuertes— a secundarlo con sendas rebajas.

Pero esta política monetaria de los EE.UU., con la progresiva desregulación financiera y la reducción de cargas fiscales, se tradujo en un clima muy propicio para la especulación financiero-inmobiliaria. En los EE.UU., se produjo una enorme **burbuja especulativa** en las finanzas basada fundamentalmente en el abuso del crédito y del apalancamiento, con la titulación, estructuración segmentada o «empaquetamiento» asegurador de las hipotecas —entre las cuales, las *subprime*—, a la que acudían los capitales especulativos (particularmente los *hedge funds*), que encontraban una rentabilidad y opacidad idóneos después de la

10 Joseph E. Stiglitz (17/02/2006) calculó los costes de la guerra de Irak en unos 1.75 billones de dólares, mientras el gobierno de los EE.UU. los había calculado inicialmente entre 100 y 200 millardos de dólares. Finalmente, la cifra oficial ascendió a 500 millardos de dólares. Stiglitz les añade además los costes sanitarios de los heridos, primas de reenganche y ascenso del gasto militar (652 millardos de dólares, en su cálculo prudente), indemnizaciones por defunción (500 millardos dólares) e intereses de la deuda de financiación de la guerra (98 millardos de dólares).

resaca de la crisis de la «nueva economía»¹¹. Las consecuencias socioambientales directas de esta burbuja fueron una escalada de los precios de los inmuebles y el desencadenamiento de un tsunami urbanizador mundial (Fernández-Durán, 2006; Chesnais, 2008).

El efecto riqueza generado por los booms bursátiles descritos por Robert Brenner (2003), se materializó esta vez en la **burbuja inmobiliaria**, de enormes dimensiones espaciales y negativas consecuencias sociales y ecológicas (Fernández-Durán, 2006 y Aguilera y Naredo, 2009). En ella participaron amplios sectores de la sociedad debido a la reducción de las garantías exigibles para la obtención de créditos —p.e. los llamados préstamos NINJA, *No Income, No Job or Assets* (Lordon, 2007)—, a la refinanciación hipotecaria o a la sucesiva compra-venta cautiva de la revalorización nominal de los inmuebles en una «pirámide financiera de Ponzi» (Brenner, 2009: 68). La burbuja inmobiliaria impulsó también el consumo por la vía del endeudamiento, en los EE.UU. y, especialmente, en aquellos países de la UE que presentaban un perfil muy parecido en el cuadro macroeconómico: un elevado déficit comercial y/o una fuerte desregulación en materia financiera y urbanística. La mayor intensidad se produjo en el Reino Unido, que es el mayor mercado mundial de divisas, Irlanda, denominado el «dragón» europeo, y el Estado español, en el que turismo y mercado inmobiliario se entrelazan al calor de la Ley 6/1998 del «todo urbanizable»¹² (Rullan, 1999). Cabe recordar que ésta ley se aprobaba un año antes de la entrada en vigor del euro. La nueva política monetaria se hacía a cargo de la venta de todo el territorio liberalizando el suelo, ante la pérdida de control directo sobre la moneda. España se había convertido en un auténtico paraíso financiero-inmobiliario para esa enorme masa de liquidez.

El mes de agosto de 2007 **estalló la «burbuja»** con el anuncio de quiebra del sistema financiero, tras el colapso de los títulos respaldados por las hipotecas subrimas, empezando por Bear Stearns. Los Bancos Centrales de los EE.UU., la U.E. y Rusia respondieron con inyecciones de liquidez (Pérez, 10/08/2008) y las administraciones públicas con el rescate de entidades financieras —el primero, Merrill Lynch por parte del Bank of America— y aseguradoras —como es el caso de American International Group rescatada por la Reserva Federal de los EE.UU.¹³—. El pánico propició las adquisiciones y las nacionalizaciones —como el caso del Northern Rock Bank en el R.U. en febrero de 2008 incluidas sus sociedades instrumentales domiciliadas en paraísos fiscales (Fernández Vigueras, 2009: 90)—. El «Acta de Estabilización Económica de Urgencia de 2008» o Plan de Rescate Paulson —Secretario del Tesoro del gobierno Bush—, se aprobó el 29 de septiembre en el Congreso de los EE.UU. (Pozzi, 29/09/2008). Este apoyo público excepcionó al banco Lehman Brothers, que quebró el 15 de octubre de 2008 (Pozzi, 14/09/2008).

11 «Entre 2000 y 2007, el valor de las hipotecas incluidas en el balance de situación de los bancos comerciales aumentó un 50 por 100; en el de los títulos respaldados por hipotecas se duplicó, y el de las líneas de crédito derivadas de su refinanciación se triplicó, y no eran ésas las únicas burbujas.» (Brenner, 2009: 84). Por esas otras Brenner se refiere a lo que denomina «un sistema bancario en la sombra»: sociedades vehiculares y vehículos de inversión estructurada.

12 Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones (BOE nº 89, de 14 de abril de 1998).

13 AIG participó en la creación de derivados de crédito, como los *credit default swaps*, que aseguran el impago del prestatario o titular del bono, cuyo volumen se cifra en 74 billones de dólares, equivalente aproximado al valor del PIB mundial, según *Spiegel* citado por Fernández Vigueras (2009: 82).

La caída de los valores bursátiles marcó un nuevo *crash* en la historia reciente del capitalismo¹⁴, que extendió la crisis al conjunto del sistema financiero mundial (González, 5/10/2008), aprovechado por el FMI para implantar nuevos programas de ajuste estructural (PAE) reforzando el sistema encabezado por la «maldita trinidad» (Peet, 2004). La reunión del G-20 el 15 de noviembre de 2008, bautizada como el Bretton Woods del siglo XXI en Washington, acordó mantener el *status quo*, respetando escrupulosamente el funcionamiento del llamado libre mercado, con más estímulo de la economía (Alcaide, 23/11/2008); con el Estado en su papel de atizador inyectando liquidez en lo que Milton Friedman definió como «tirar dinero desde un helicóptero» (Pérez, 11/05/09). Ésta liquidez ayudó directamente al sector financiero mediante la adquisición de instrumentos financieros, por ejemplo mediante la subasta de 2.115 millones de euros del Fondo de Adquisición de Activos Financieros español, el 20 de noviembre de 2008.

Tras la reunión de Washington se acordó celebrar una nueva reunión del G-20 en Londres para el 2 de abril 2009, un día antes de la celebración del 60 aniversario de la OTAN en Estrasburgo. Esa reunión consiguió arrancar un billón de dólares para salvar el sistema. Una solución que socializa las pérdidas, especialmente entre los desfavorecidos y que se ha considerado el origen de la crisis: «...la crisis actual se debe al excesivo crecimiento de los activos financieros en relación con el crecimiento de la riqueza real; hay demasiada liquidez, no demasiado poca.» (Kallis, Martínez-Alier y Norgaard, 2009: 16). Dejando de lado las buenas intenciones emanadas de la reunión del G-20, como la falacia de poner coto a los paraísos fiscales (Fernández Viguera, 2009), José Manuel Naredo (12/04/2009) nos ayuda a ver que lo verdaderamente significativo es el reconocimiento por parte de las elites globales, al decir que se iban a «regular y vigilar... por primera vez, los fondos especulativos de importancia sistémica». Esta conclusión del G-20 «tiene la virtud de aclarar que antes ¡¡¡no se regulaban ni vigilaban!!!» (Naredo, 12/04/2009).

III. LA POLARIZACIÓN ECONÓMICA DE LA FINANCIARIZACIÓN

1. Financiarización para incrementar el poder

La estrategia de los países ricos frente al resto del mundo consiste en escalar posiciones en la «curva del notario»¹⁵ o actuar de imán del ahorro mundial mediante una moneda fuerte, un ejército poderoso y un sistema financiero atractivo: desregulado y especulativo.

14 A lo largo de la semana del 6/10/2008 al 10/10/2008, el índice Dow Jones registró una caída del 18.15%, mientras que la semana negra del 1929 (28/10/1929 a 31/10/1929) cayó un 9.12% y en el *crash* de 1987 (19/10/1987 a 23/10/1987) fue de un 13.17%. La *semana negra* de octubre de 2008 los índices bursátiles cayeron: el Ibex 35 (España) un 21.2%; el FTSE (Reino Unido) un 20.73%; el Dax (Alemania) un 21.6%; el Nikkei (Japón) un 24.33%; y el Bovespa (Brasil) un 20% (Pérez, 11/10/2008).

15 Naredo y Valero (1999) y Naredo (2006: 190-197) han definido la regla del notario como aquella mediante la cual determinados agentes (p.e. personas, empresas, países, etc.) se llevan la «parte del león» de la cadena de valor, mientras que la mayoría de los implicados en el proceso económico, y con trabajos más penosos, se quedan con la menor parte de dicha cadena. Además, según esta regla, los productos y procesos económicos reciben una mayor valoración en las fases finales cuando los costes en recursos naturales (materiales, agua y energía) son inferiores, mientras que las primeras fases en que los costes biofísicos son mayores, su contrapartida monetaria por unidad es inferior. Así se define una asimetría físico-monetaria y socio-monetaria a lo largo del proceso económico. La «regla del notario» beneficia a empresas, países y personas que se ocupan de las fases finales de gestión y comercialización, acentuando los desequilibrios «norte-sur», «ciudad-campo», «ricos-pobres».

Las Balanzas de Pagos de los países son una de las principales herramientas con las que se cuenta para analizar el papel que un determinado país juega en la economía mundial; aunque este instrumento presenta ciertas deficiencias y discrepancias tal como han señalado Sara Echevarría et al. (1999:352) o el propio Fondo Monetario Internacional IMF (2004a:7) que se encarga de establecer las bases metodológicas a seguir por todos los países. Su método de cálculo y terminología se resumen como sigue:

IMF (2004) Balanza de pagos = 1+2+3

1. Balanza por cuenta corriente= a+b+c
 - a. Balanza Comercial= [Exportación Mercancías]-[Importación Mercancías].
 - b. Balanza de servicios y rentas= [Exportación Servicios+Rentas]-[Importación Servicios+Rentas]
 - c. Transferencias Corrientes
2. Balanza de Capitales y Financiera= a+b+c+d
 - a. Inversión Directa
 - b. Inversión en Cartera
 - c. Movimientos de Capital
- d. Reservas y otros.
3. Errores y omisiones.

Sus deficiencias se presentan en forma de errores y omisiones, y como se puede ver en el caso de los EE.UU. esta partida crece anualmente (tabla 2 y gráfico 2). Las balanzas de pagos nos informan de los ingresos y pagos de los países con el exterior y como éstos se saldan en el campo financiero. A partir de las balanzas de pagos de los «países ricos» se pueden diferenciar dos modelos económicos en cuanto a sus relaciones con el exterior, según sean sus balanzas comerciales deficitarias o excedentarias.

2. Los «países ricos» con balanzas comerciales deficitarias compensadas con especulación financiera

La expansión del capitalismo global se ha basado en la extracción de recursos de todos los rincones del planeta. Los llamados países pobres han sido los grandes abastecedores de materiales, que han propiciado esta etapa de crecimiento económico y expansión de las economías centrales (Naredo y Valero, 1999; Naredo, 2006; Sachs y Santarius, 2007). La mayoría de los **países ricos** presentan unos enormes déficits comerciales en términos físicos, que tienden a equilibrar en términos monetarios en base a su ascenso en la «curva del notario»: importan mercancías a bajo precio, mientras que las exportadas reciben una contrapartida monetaria unitaria superior (\$/Tm). En el campo monetario, los países ricos presentan

diferencias notables. Podemos diferenciar **dos grandes subgrupos**: en primer lugar, aquél formado por países que en el campo monetario presentan un déficit de balanza comercial¹⁶, como los EE.UU. y el Reino Unido; y en segundo lugar, aquellos países que son excedentarios en esa balanza exterior¹⁷, como los casos del Japón y Alemania.

Naredo (2006) destaca que al primer grupo de **países ricos**, aquél **que tiene una balanza comercial deficitaria**, ni la aplicación de la regla del notario les sirve para arreglar un comercio ecológicamente desigual y deficitario en términos físicos. Estos países compensan su desequilibrio exterior por vía financiera. En la tabla 2 se pueden observar las Balanzas de Pagos del Reino Unido, los EE.UU. y España entre 1980 y 2006. Sus balanzas por cuenta corriente son deficitarias a partir de 1990, debido sobre todo a las crecientes importaciones de mercancías de otros países, coincidiendo con el desmantelamiento del sistema productivo-industrial interno con la consolidación de la situación de desempleo estructural característica del régimen neoliberal. En cambio, sus balanzas de servicios y rentas han sido positivas, debido sobre todo a las rentas recibidas de las inversiones en el extranjero y a la venta de servicios más valorados, como son los de gestión y dirección que pertenecen a la parte alta de la «curva del notario». Asimismo, se puede apreciar como sus balanzas de transferencias resultan negativas, hecho atribuible al elevado número de trabajadores del sur que envían parte de sus ingresos a sus países de procedencia en forma de remesas. A estas transferencias también se suma la conocida AOD (Ayuda Oficial al Desarrollo); por otro lado cuestionables por representar una importante palanca al proceso internacionalizador de los capitales transnacionales de los países ricos (Gómez-Gil et al., 2008).

Echevarría et al. (1999) señalan que el saldo de la Balanza por Cuenta Corriente tiene que compensarse con la Balanza Financiera y de Capitales que vienen recogidos en la Balanza de Pagos. En caso de que se produzca un déficit por cuenta, éste ha sufragarse con la disminución neta de activos financieros propiedad de los residentes o con la adquisición de ciertos compromisos de pago futuro (pasivos) por parte de los residentes. Sin embargo, a continuación, apuntan que las operaciones financieras internacionales pueden tener «vida propia», como por ejemplo la compraventa de títulos o la colocación de dinero en depósitos que no estén directamente relacionados con el comercio o con el pago de determinados servicios ni transferencias. EE.UU., R. U. y el Estado español equilibran sus cuentas respecto del exterior en base a su capacidad de atracción del ahorro y los capitales especulativos del resto del mundo que adquieren los pasivos que emiten el Estado (p.e. deuda pública) o las empresas (p.e. acciones), o para adquirir terrenos y otras propiedades, especialmente inmobiliarias de los residentes (Carpintero, 2009).

Algunos países ricos presentan unas balanzas de capital a largo plazo deficitarias, debidas básicamente a las inversiones extranjeras directas. En los casos del Reino Unido con la City de Londres y los EE.UU. con Wall Street, el equilibrio de la Balanza de Pagos se ha llevado a cabo, sobre todo, a través de la **inversión en cartera** (compra de títulos en los

16 Este grupo está formado por: Australia, Rep. Checa, España, Grecia, Hungría, México, Polonia, Portugal, Rep. Eslovaca, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y el G-7 —conjuntamente aunque no lo hagan los países de que lo conforman individualmente— (OECD, 2004).

17 Este grupo está formado por: Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Islandia, Italia, Irlanda, Japón, Corea, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia y Suiza (OECD, 2004).

Tabla 2
EVOLUCIÓN DE LAS BALANZAS DE PAGOS DEL GRUPO DE PAÍSES RICOS CON BALANZA POR CUENTA CORRIENTE DEFICITARIA (MILLARDOS DE DÓLARES), 1980-2006

		1980	1990	2000	2006
Reino Unido	Balanza Comercial Mercancías	3,35	-32,55	-49,85	-142,90
	Balanza de Servicios y Rentas	8,10	2,53	27,60	87,30
	Balanza Transferencias Corrientes	-4,59	-8,79	-15,11	-21,94
	Balanza Cuenta Corriente	6,86	-38,81	-37,36	-77,55
	Inversión directa	-1,11	13,38	-124,11	11,07
	Inversión en cartera	-4,78	-6,11	158,46	-74,13
	Otros movimientos de capitales	-2,68	20,20	-9,66	98,85
	Reservas y otros	-0,22	-0,13	-5,30	1,30
	Balanza de Capital y Financiera	-8,79	27,34	19,39	37,09
Errores y omisiones	-1,93	-11,47	-17,96	-40,46	
EE.UU.	Balanza Comercial Mercancías	-25,51	-110,27	-451,96	-834,55
	Balanza Servicios y rentas	36,16	57,97	93,28	112,66
	Balanza Transferencias corrientes	-8,50	-26,66	-58,64	-89,60
	Balanza Cuenta Corriente	2,15	-78,96	-417,32	-811,49
	Inversión directa	-2,30	11,29	162,06	-54,78
	Inversión en cartera	10,58	-6,76	308,67	591,35
	Otros movimientos de capitales	-28,85	51,33	14,93	261,55
	Reservas y otros	-6,99	-2,23	-0,29	2,39
	Balanza de Capital y Financiera	-27,56	53,63	485,36	800,52
Errores y omisiones	-25,41	-25,33	68,03	-10,97	
España	Balanza Comercial Mercancías	-11,73	-29,16	-37,09	-100,73
	Balanza Servicios y rentas	4,5	8,35	12,43	1,51
	Balanza Transferencias corrientes	1,65	2,8	1,47	-7,12
	Balanza Cuenta Corriente	-5,58	-18,01	-23,19	-106,34
	Inversión directa	1,18	10,46	-18,57	-68,56
	Inversión en cartera	-0,0002	9,02	-1,172	230,73
	Otros movimientos de capitales	4,06	3,49	33,19	-62,18
	Reservas y otros	0,79	-7,18	2,88	-0,58
	Balanza de Capital y Financiera	6,45	17,23	22,94	109,83
Errores y omisiones	0,87	-0,77	-0,24	3,49	

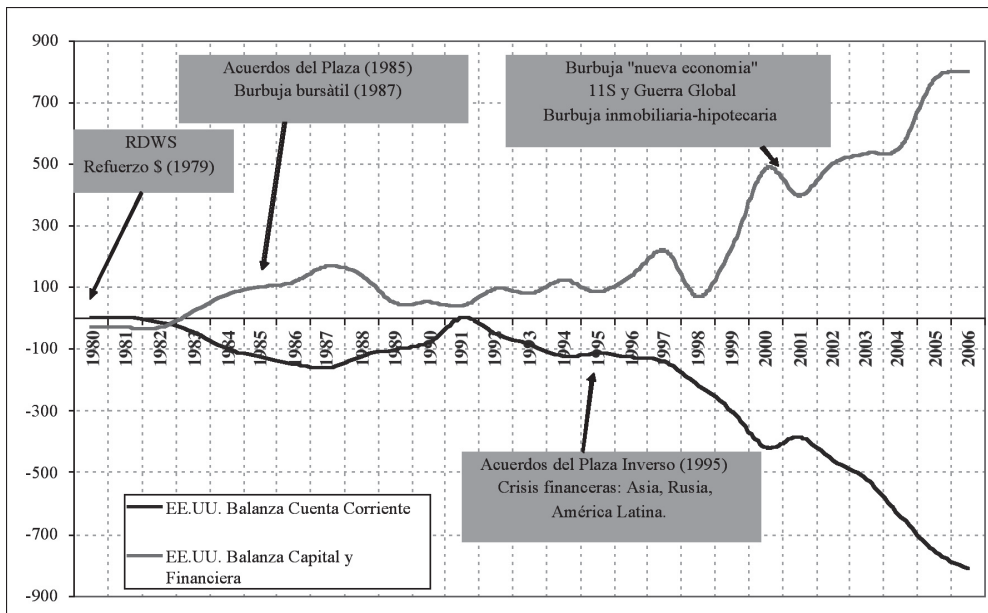
Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD Handbook, http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivepathName=P/VII.%20International%20finance, julio 2008.

mercados internacionales) y los **movimientos de capitales** a corto plazo (p.e. colocación en cuentas bancarias en divisas acreditadas) que han sido el campo más abonado por las dinámicas especulativas y criminales. Como se puede ver en los dos casos expuestos, son estos movimientos los que presentan un mayor volumen y los que se encargan de afianzar la situación privilegiada de estos países. En una situación de creciente inestabilidad global, y particularmente del RDWS, EE.UU., el R.U. y España han **reforzado su papel atractor mediante el poder militar con una clara superioridad estadounidense**. La Reunión de las Azores de George W. Bush, Anthony Blair y José María Aznar el 16/03/2003, para visualizar el apoyo del Reino Unido y del Estado español a la guerra de Irak, reforzó el papel de los EE.UU. como gendarme del Oriente Próximo y controlador del petróleo mundial. Pero en último término tuvo el propósito de aliviar sus déficits comerciales y reforzar su papel de atractores de capitales extranjeros que se dirigían, en buena medida, al sector inmobiliario. La atracción financiera se tradujo en una lengua de cemento que avanzaba sobre el territorio, en España y en el extranjero, especialmente Norte de África y América Latina, de la mano de constructoras e inmobiliarias españolas.

3. El reflejo del RDWS en la balanza de pagos de los EE.UU.

El gráfico 2 muestra la evolución de la balanza de pagos de los EE.UU. y la interpretación de su reflejo del RDWS. La aparición del RDWS coincide con el inicio del déficit en la balanza comercial de mercancías, asociada a la merma de su aparato industrial y a la reorientación de su economía hacia la dimensión financiera. Esta financiarización se basa en el establecimiento de un dólar fuerte, la adopción de programas de ajuste en muchos países de la periferia para combatir la crisis de la deuda y la expansión del capital transnacional estadounidense. Esta vinculación entre el sector financiero y el industrial también se aprecia en sentido inverso. La devaluación del dólar a raíz de los **Acuerdos del Plaza (1985)** se traducen en una merma del déficit por cuenta corriente, por la reactivación del aparato productivo. El déficit por cuenta corriente pasó de representar el 2,8% del PIB, en 1985, al 1,36% del PIB en 1990 (78,9 millardos de dólares), coincidiendo con un periodo de contracción crematística de la economía de los EE.UU., a consecuencia del estallido de la primera burbuja bursátil (19/10/1987) y de las medidas de la «reaganomics». La década de los 1990 se inauguró con la implosión del bloque soviético, una contracción de la economía mundial y la instauración del Nuevo Orden Internacional de George H. Bush con la 1ª Guerra del Golfo. Igual que ocurrió en 1956 cuando Gamal Abdel Naser nacionalizó el Canal de Suez, el establecimiento del Nuevo Orden Internacional se centra en la región del Oriente Próximo, con los EE.UU. como gendarme. Esta iniciativa bélica estadounidense rompe el multilateralismo y refuerza su hegemonía. Además de la disolución de la Guerra Fría, los años 1990 son de bajada del precio del petróleo, que impactan poco en la balanza comercial, y de una creciente desregulación financiera y comercial. Esta combinación hace que se abandone la preocupación por el déficit comercial de los EE.UU. y que se despliegue un predominio del RDWS, que actúe como un mecanismo de financiación del déficit comercial y fiscal. Esta situación nos lleva a que en el 2000 el déficit por cuenta corriente alcanzase la cantidad de 417,32 millardos de dólares (4,25% del PIB), casi cuadruplicándose respecto de 1995, año en que se llega a los **«Acuerdos del Plaza Inverso»** (Brenner, 2006).

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS DE EE.UU. (MILLARDOS US \$), 1980-2006



Entre en el 2000 y en el 2006 el déficit por cuenta corriente aumentó en un 94,44% hasta los 811 millardos de dólares (6,15% del PIB), debido al incremento constante del precio del petróleo que de paso arrastraba al resto de mercancías. Esta situación se ha podido sostener gracias al poder de atracción de la Bolsa y el dólar, haciendo que capitales de todo el planeta se dirigieran a los EE.UU.: Wall Street ejerciendo de pivote de la economía de casino y los Bonos del Tesoro de los EE.UU. paliando sus déficits gemelos. Según Warde (2005) los bancos centrales asiáticos habrían financiado el déficit por cuenta corriente de los EE.UU. en un 85%, absorbiendo los dólares procedentes de las compras de los EE.UU. en el exterior. Dichos bancos retendrían unos 2 billones de dólares con el fin de evitar el aumento de la cotización de sus monedas en los mercados de divisas. Entre estos bancos se encuentra el chino que mantendría una política monetaria controlada con el fin de evitar la revalorización de yuan¹⁸ y así poder seguir estimulando las exportaciones chinas, «subvencionándolas» (Brenner, 2009: 59).

El RDWS ha permitido que la deuda de las familias estadounidenses haya pasado del 50% del PIB en 1980 al 100% del PIB en 2007. Aunque la deuda se ha incrementado mucho más en el caso del sector financiero que ha pasado del 21% del PIB en 1980 al 116% del PIB

18 En 1994 China vinculó el yuan al dólar. La caída del dólar fue también uno de los motivos del boom chino de principios de siglo XXI. Warde (2005) apunta que las asimetrías de las relaciones chino-estadounidenses son impresionantes, siendo el déficit de los EE.UU. con China de 207 millardos de dólares, más de 1/3 del total. De ahí que se comente que la suerte del dólar se juega en Pekín.

en 2007. Es decir, EE.UU. se ha convertido en una sociedad ligada a la deuda para poder respirar (Gowan, 2009). Óscar Carpintero (2009) se ha encargado de recordar que EE.UU. es el país más endeudado del planeta (12,8 billones de dólares en 2007) y que «es el ahorro de territorios como China, los países del sudeste asiático (Corea, Singapur o Taiwán), Nigeria, Argelia, Libia, Kuwait, Brasil, o Venezuela, y en menor medida el resto del mundo «pobre» el que, desde hace casi una década, viene financiando el desequilibrio de países más poderosos económicamente» (2009: 90). Gowan (2009) mantiene que la presente crisis incidirá especialmente sobre aquellos países que venían aplicando las directrices del «Consenso de Washington» para sanear su deuda externa y tienen su ahorro «desplazado» en sostén de los poderosos.

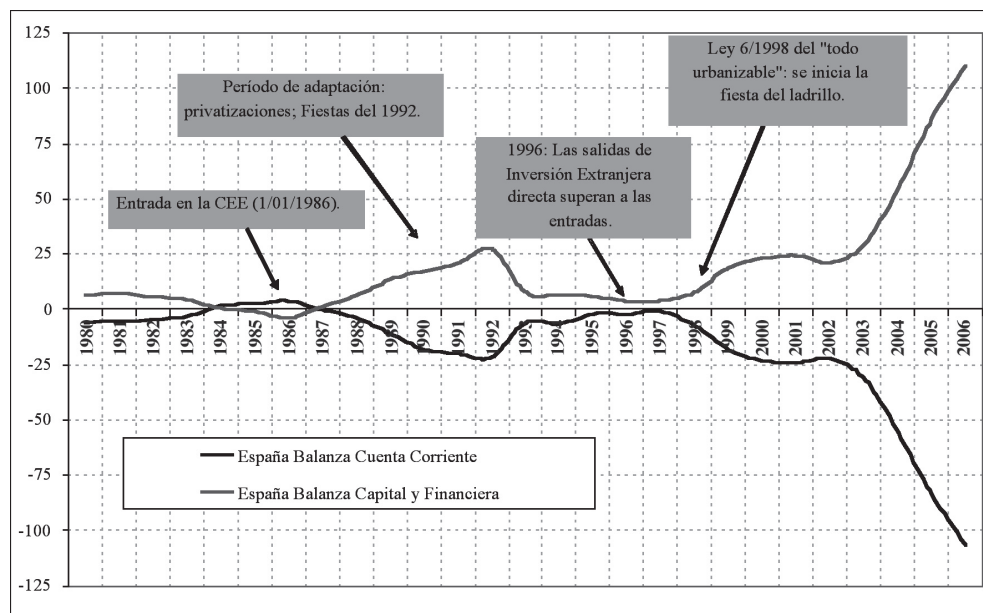
4. «Versión española» de financiarización de la balanza de pagos

La economía española se encuentra en el grupo de «países ganadores» de la globalización financiera, junto a EE.UU. y el R.U. España ha pasado de ser un abastecedor de recursos materiales bióticos y abióticos, con una balanza comercial excedentaria en términos físicos en 1956, a tener una balanza comercial deficitaria a partir de 1957 con un déficit de 855 Tm, hasta el déficit en 2000 de unas 127.517 Tm. El reflejo monetario de la balanza comercial de mercancías era deficitario ya en 1955 con 524 millones de pesetas, que se han incrementado hasta los 7,5 billones de pesetas en 2000. Las entradas de capitales y los servicios, especialmente el turismo, contribuían a equilibrar la balanza de pagos (Carpintero, 2005).

En tiempos del capitalismo financiero global, el papel atractor de capitales de la economía española se ha exacerbado la **financiarización de la economía española**, con la aparición de **déficit por cuenta corriente**, se empieza a apreciar a finales de los 1990 (gráfica 3), alimentando el proceso de **recolonización de América Latina** (Carpintero, 2005) y el **tsunami urbanístico español** (Fernández-Durán, 2006; Naredo, 2009) con la atracción de capitales especulativo-financieros mundiales en tropel al suelo y al parqué españoles. En el 2007, España ya aparecía en segundo lugar en cuanto a capacidad de atracción de capitales del mundo, con el 10% del total, detrás de los EE.UU. que atraía el 50% (Carpintero, 2009). Aunque, en el 2005 España ya aparecía como el país más deficitario en términos relativos, con un 7,4% del PIB, incluso por delante de los EE.UU. (Carpintero, 2009).

El déficit por cuenta corriente de la economía española se hizo posible gracias a la implantación del **euro** que diluía los riesgos financieros entre los demás socios de la Unión, de lo contrario ya haría tiempo que se debería haber realizado un programa de «ajuste» con la correspondiente devaluación de la peseta (Naredo, 2009). La **Ley 6/1998 del «todo urbanizable»** tuvo un efecto, a veces soslayado, de revaloración especulativa del suelo; permitía que, por ejemplo, un huerto de naranjos se convirtiera, en manos de los promotores inmobiliarios y constructoras, en una urbanización potencial, multiplicando por unos cuantos dígitos su valor monetario inicial. Con ello, las valoraciones patrimoniales de esas empresas se inflaban, lo que les permitía acceder a mayor financiación y así continuamente. Esa espiral en el mundo del «ladrillo» atrajo muchos capitales especulativos, nacionales e internacionales, hacia las grandes empresas de este sector y de otros sectores que crearon divisiones de ladrillo. Hacia mediados de la década de 2000, cuando la rentabilidad del ladrillo empezó a caer, muchas de las corporaciones que participaron de esa época dorada emprendieron

Gráfico 3
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN ESPAÑA (MILLARDOS US \$), 1980-2006



una progresiva integración horizontal y desplazamiento de sus capitales especulativos a la búsqueda de campos más fértiles para el negocio, como por ejemplo el eléctrico. Cuando el boom inmobiliario se empezaba a enfriar, se aprobó la nueva Ley del suelo¹⁹ que, entre otras cuestiones, ponía coto a las valoraciones virtuales del suelo. Una medida, no obstante, que llegaba cuando la suerte ya estaba echada (Naredo et al., 2007).

5. Las balanzas de pagos de los «países ricos» con balanzas comerciales excedentarias

El segundo grupo de países ricos está representado por los casos de Alemania y Japón (tabla 3 y gráfica 4). Estos países se caracterizan por presentar unas **balanzas comerciales de mercancías excedentarias y la balanza de servicios y rentas deficitarias**. Según Echevarría et al. (1999) esto último se debe a que sus crecientes importaciones en tonelaje han hecho que los pagos por los servicios de transporte se incrementaran, y a que se trata de países emisores netos de turistas. Por lo cual los pagos por estas partidas superan a los ingresos. Además, las rentas ocasionadas por las inversiones extranjeras en estos países, tanto directas como en cartera, han contribuido a incrementar el déficit de la balanza de servicios y rentas, en las que se suma las transferencias corrientes de las remesas de los inmigrantes en sus lugares de origen y la llamada ayuda al desarrollo. Por otra parte, estos países han presentado una balanza de capital y financiera deficitaria ya que los capitales de los residentes han acudido a otros países en busca de mayores rentabilidades, con especial incidencia en los sistemas financieros de los EE.UU., del Reino Unido y a partir de los años noventa España,

alimentando la burbuja inmobiliaria. En el caso alemán, esta tendencia general se rompió a principios de los años 1990 cuando el marco se revaluó frente al dólar, a raíz de los Acuerdos del Plaza, y se convirtió en moneda refugio (junto con el yen), al tiempo que se procedía a la reunificación alemana. Este hecho, incidió negativamente en las exportaciones alemanas expresadas en términos monetarios, que no se recuperaron hasta entrado el siglo XXI.

Echevarría et al. concluyen subrayando que:

«... la marcada diferencia que se observa entre el grupo de los países ricos, con el ejemplo de los EE.UU. como principal país deudor, que soluciona su equilibrio externo en el campo financiero, y el de Japón, como principal país acreedor, que resuelve su equilibrio externo basándose en la Regla del Notario» (1999: 356)

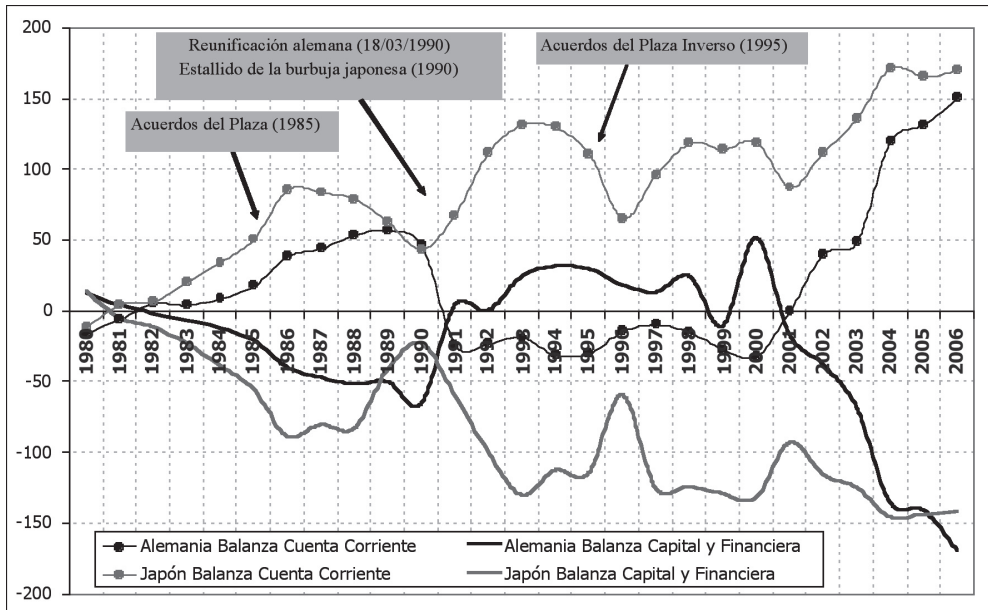
Los países ricos en su conjunto equilibran sus balanzas de pagos desplazando los depósitos bancarios hacia la inversión en cartera y a la colocación de «capitales calientes» a corto

Tabla 3
GRUPO DE PAÍSES RICOS CON BALANZA POR CUENTA CORRIENTE DEFICITARIA
(MILLARDOS DE DÓLARES), 1980-2006

		1980	1990	2000	2006
Alemania	Balanza Comercial de Mercancías	7,44	68,51	55,46	197,22
	Balanza de Servicios y rentas	-10,56	0,18	-61,77	-13,10
	Balanza Transferencias corrientes	-12,50	-21,95	-25,65	-33,37
	Balanza por Cuenta Corriente	-15,62	46,75	-31,96	150,75
	Inversión directa	-4,35	-21,48	150,34	-35,54
	Inversión en cartera	-3,27	-1,70	-150,66	1,83
	Otros movimientos de capitales	8,38	-35,23	46,93	-138,66
	Reservas y otros	12,53	-7,25	5,22	3,65
	Balanza de Capital y financiera	13,29	-65,66	51,83	-168,72
Errores y omisiones	-2,33	-18,92	19,88	-17,97	
Japón	Balanza Comercial de Mercancías	2,13	69,28	116,72	81,30
	Balanza de Servicios y rentas	-11,35	-20,41	12,78	99,90
	Balanza de Transferencias corrientes	-1,53	-4,80	-9,83	-10,68
	Balanza por Cuenta Corriente	-10,75	44,08	119,66	170,52
	Inversión directa	-2,11	-48,72	-23,31	-56,95
	Inversión en cartera	9,36	8,88	-35,98	127,52
	Otros movimientos de capitales	11,63	8,06	-23,62	-180,12
	Reservas y otros	-5,03	9,09	-48,96	-31,98
	Balanza de Capital y financiera	13,85	-22,69	-131,86	-141,54
Errores y omisiones	3,10	21,38	-12,19	28,98	

Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD Handbook, http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivepathName=P/VII.%20International%20finance, julio 2008.

Gráfico 4
EVOLUCIÓN DE LAS BALANZAS DE PAGOS DE ALEMANIA Y JAPÓN (MILLARDOS DÓLARES), 1980-2006.



plazo; mientras que en el mecanismo inversor hay un giro desde la concesión de créditos hacia la inversión extranjera directa. De acuerdo con Echevarría et al.:

«... el mayor crecimiento de la inversión financiera en relación con la inversión real, que recogen las Contabilidades Nacionales, permite intuir el hecho que la mayor parte de aquella no se orienta a nuevas instalaciones productivas, sino a adquirir o controlar activos preexistentes (empresas, inmuebles, terrenos, concesiones...), además de revelar el mayor dinamismo que caracteriza a la economía financiera con respecto a los agregados de la economía 'real'» (1999: 360)

6. La apuesta por el «caballo ganador» en la «economía de casino»

Al mercado financiero se le ha aplicado la receta globalizadora más intensa y fácilmente. De hecho, la lógica de la globalización se sustenta en buena medida en la financiarización de todos los ámbitos de la economía y de la vida. El capital financiero se encuentra prácticamente liberado de los obstáculos temporales y espaciales en forma de acciones, préstamos o divisas. La economía virtual se desarrolla mediante las redes informáticas y gracias a la desregulación del tráfico de capitales internacionales en los países industrializados a partir de los años 1970 y 1980, y en los países semi-industrializados en los 1990 (Sachs, 2001). La pretendida diferencia entre capital industrial y capital financiero se desdibuja, dado que las lógicas geoeconómicas del capital industrial responden cada día más a la vertiente financiera

y menos a la productiva. Lo que interesa es hacer dinero, y que ese dinero genere más dinero. Mediante este proceso el tiempo ha venido liquidando al espacio (Harvey, 2006), aunque el hecho de que los capitales financieros acaben por fijarse en el espacio demuestra que la geografía sí importa (Harvey, 2004).

Los EE.UU. lideran al resto de países ricos en un creciente déficit por cuenta corriente. A este comportamiento deficitario se tiene que sumar la necesidad adicional que tienen los países ricos de financiar sus inversiones directas sobre el resto del mundo. Nos podríamos preguntar, a la vista del déficit por cuenta corriente de los EE.UU. y de la situación global que ocupan las ETN con sede en los EE.UU. que son los principales inversores en el mundo, ¿Cómo es que eso es posible? Según Carpintero, et al. (1999), Naredo (2003b, 2006) y Carpintero (2009), la inversión en cartera se salda a favor de los países ricos que reciben unas importantísimas entradas de capitales dirigidos a financiar los pasivos no exigibles que tanto las empresas (p.e. acciones) como los Estados (p.e. Bonos del Tesoro) ponen en los mercados financieros. Todo el sistema bascula sobre la confianza en la **estabilidad político-financiera** de aquellos países ricos, que se potencia incluso *manu militari* (Fernández-Durán, 2003a; Gowan, 2000). Poniéndose de manifiesto que aquellos países, en los que la mayoría de países pobres del mundo confían, fundamentan su fortaleza en los capitales que se dirigen a sus plazas del mercado financiero, por eso mismo, las más potentes.

Las sucesivas y repetidas crisis financieras en los países periféricos se han traducido en un fortalecimiento de las «plazas» financieras más seguras que son las que se encuentran en los países centrales, reforzando el RDWS. Así, durante las sucesivas crisis financieras de los noventa, los fondos del sistema financiero mundial, han tendido a huir hacia Wall Street, con lo que se ha profundizado y reforzado su preeminencia (Gowan, 2000: 58). El poder otorga crédito porque lo convierte en una apuesta más segura, siendo ésta la base de la polarización:

«La desigual capacidad que poseen los países para emitir pasivos que sean aceptados en el actual sistema financiero internacional, amplifica las desigualdades entre países pobres y ricos. Esta capacidad, que está en relación con la riqueza del país y con su poder económico (y político), arrastra la paradoja de que los países más ricos y poderosos sean a la vez los más endeudados. Precisamente, estos países y las empresas que alojan apoyan su creciente capacidad de compra sobre el mundo en el crédito que éste les otorga» (Echevarría et al. 1999:368-369).

Las tabla 4 y 5 muestran las relaciones entre los principales **países inversores en cartera (IEC)** y aquéllos que reciben la mayor parte de esa inversión. Durante esta etapa de auge financiero global, la IEC ha pasado de 13 billones de dólares en 2002 a unos 32 billones de dólares en 2006. El Fondo Monetario Internacional (IFM, 2004a y 2007) identifica a los EE.UU. como el principal país del mundo en emisión y, al mismo tiempo, recepción de inversiones en cartera del mundo. La diferencia entre su vertiente inversora y la receptora se ha caracterizado por ser más que significativa: la inversión en cartera recibida en los EE.UU. en el año 2002 es 1,7 veces superior a la IEC realizada. Pero en el 2006 aquella era tan solo un 5,4% superior a la realizada desde los EE.UU., lo que indica su deterioro. Así, los EE.UU. aumentan constantemente sus pasivos no exigibles, es decir su deuda respecto del resto del Mundo. Por otro lado, Japón mantiene una posición diferente, con sus IEC en el exterior

Tabla 4
 INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA EN CARTERA (IEC). LOS «TOP 10», PAÍSES INVERSORES Y RECEPTORES (MILLARDOS DE DÓLARES), 2002

Inversión desde Inversión recibida en	EE.UU.	Reino Unido	Japón	Luxemburgo	Alemania	Francia	Italia	Países Bajos	Irlanda	Suiza	Otros	Total
EE.UU.		358	499	176	103	120	71	147	186	80	1.537	3.278
Reino Unido	452		95	66	73	76	37	50	119	26	337	1.326
Alemania	95	128	121	171		114	56	106	45	62	422	1.321
Francia	123	97	67	69	80		54	54	24	34	237	839
Países Bajos	125	84	42	63	104	107	54		21	43	163	806
Italia	41	108	45	67	98	110		53	37	8	153	721
Luxemburgo	9	21	56		124	37	147	8	16	82	133	632
Japón	194	86		23	18	17	9	12	11	10	138	517
Islas Caimán	56	51	175	24	18	27	13	4	8	15	109	501
España	36	27	16	23	49	60	12	28	19	4	53	329
Otros	803	434	279	240	230	213	148	108	80	159	767	3.461
Total	1.934	1.395	1.395	923	899	881	596	570	566	523	4.049	13.731

Fuente: IMF 2004b:14.

Tabla 5
 INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA EN CARTERA (IEC), LOS «TOP 10», PAÍSES INVERSORES Y RECEPTORES (MILLARDO DE DÓLARES), 2006

Inversión desde Inversión recibida en	EE.UU.	Reino Unido	Japón	Luxemburgo	Alemania	Francia	Italia	Países Bajos	Irlanda	Suiza	Otros	Total
EE.UU.		816	797	417	179	253	103	305	397	103	2.864	6.254
Reino Unido	1.057		145	195	147	243	46	110	308	46	850	3.177
Alemania	288	143	173	304		239	140	191	114	101	843	2.541
Francia	397	194	142	220	170		122	106	92	64	584	2.096
Países Bajos	60	86	89		300	123	324	60	38	130	437	1.652
Italia	234	161	76	116	153	223	78		56	54	352	1.508
Luxemburgo	105	120	66	163	166	304		97	123	10	282	1.441
Japón	585	231		103	28	86	13	37	56	18	273	1.434
Islas Caimán	375	126	324	68	31	78	26	16	56	—	262	1.367
España	110	100	33	97	215	222	33	62	75	8	158	1.119
Otros	2.739	1.085	494	743	543	650	250	273	272	321	2.426	9.800
Total	5.972	3.068	2.343	2.430	1.937	2.429	1.140	1.262	1.593	881	9.334	32.394

Fuente: IMF 2008:13.

2,7 veces superiores a las recibidas en el 2002, que en el 2006 lo eran 1,7 veces. Estos flujos internacionales de capitales cuentan con plazas ventajosas en los paraísos fiscales, que Ramón Fernández-Duran (2003a: 112) denomina las «rótulas de la economía financiera global». En cabeza figuran las Islas Caimán, que ocupan la novena posición entre el listado de estos «países imán» de las IEC, seguida en la décima posición por el Estado español, tanto en 2002 como en 2006.

7. Empobrecimiento por expolio ambiental y social

Las reglas del juego comercial global y las reglas del sistema financiero están estrechamente vinculadas, reforzando los espacios centrales, sus monedas y sus corporaciones. El modelo perseguido por estos países es difícilmente extrapolable a todos los países del planeta, ya que la clave de su éxito radica en su exclusividad, no universalizable porque se basa en el establecimiento de privilegios de quienes establecen las reglas del juego. La rearticulación de las políticas monetario-financieras y comerciales ha sido uno de los pilares centrales de la globalización neoliberal, ampliando las desigualdades sociales y territoriales planetarias (Naredo, 2006).

Sus resultados en las periferias —los países pobres— han sido nuevas tensiones y desigualdades a raíz de la aplicación de los programas de ajuste que han permitido una oleada de acumulación por desposesión por la vía de la adquisición (Harvey, 2004; Naredo, 2006). Así, por ejemplo, la caída de valor de la moneda de un país lo obliga a lanzar al mercado mundial volúmenes superiores de mercancías para intentar detener la caída de las ganancias de sus exportaciones. La sed de divisas obliga a sobreexplotar los recursos naturales; así en momentos difíciles, los países tienen que empeñar las «joyas de la familia», como en el caso de las privatizaciones llevadas a cabo en muchos países periféricos del sistema economía-mundo. Así, por ejemplo, México con la caída del peso en 1994 (después de un ataque especulativo de los *hedge funds* de Wall Street) rescindió las leyes que protegían los bosques nacionales para darse un mayor impulso exportador. Indonesia, después del hundimiento de su moneda, fue obligada, tras conversaciones con el FMI, a modificar la legislación sobre la propiedad de la tierra a fin que pudieran penetrar en la selva las empresas extranjeras productoras de papel y celulosa (Sachs, 2001). Según French (2000) tanto el Banco Mundial como el FMI prestan escasa, o nula, atención a los efectos de la imposición de sus políticas sobre el tejido social y la salud de los sistemas naturales y de las personas en los países receptores. En el caso de Indonesia, el FMI fomentó una mayor producción del aceite de palma, obligándola a levantar las restricciones sobre las inversiones extranjeras en el sector; debido a lo cual, se ha producido una pérdida importante de los bosques que se han talado para ser sustituidos por plantaciones de palma²⁰.

19 Ley 8/2007, de 28 de mayo, de suelo (B.O.E. n.º 128 de 29 de mayo 2007).

20 «Las exportaciones de aceite de palma subieron desde los 1,4 millones de toneladas hasta los casi 3 millones entre 1991 y 1997. Los devastadores incendios de los últimos años se produjeron, en parte, deliberadamente para aclarar tierras forestales por la palma africana productora del aceite y los cultivos forestales destinados a la obtención de pastas de papel.» (French, 2000: 329).

Sachs (2001) expone cómo los capitales cada vez más especulativos han penetrado en los países como una tropa de asalto a lo largo de los años 1990, en busca de elevadas rentabilidades; saliendo de la misma manera cómo entraron, dejando un rastro de existencias humanas arruinadas y ecosistemas arrasados. Generalmente, las crisis monetarias y financieras constituyen una grave amenaza para el medio ambiente de los países que son ricos en recursos naturales exportables, ya que **se ven presionados a exportarlos y extraer cada vez más**.

España se ha inserido en el capitalismo financiero global con la rearticulación del capital español hacia **América Latina**, apropiándose de bienes, empresas y recursos naturales privatizados en aplicación de la doctrina neoliberal. Puertas adentro, el **paraíso turístico** español se ha transformado en un «parqué» especulativo en el que el azote del cemento ha transformado especialmente la costa y los archipiélagos (OSE, 2006). Las dinámicas especulativo-financieras del boom que nos ha llevado a la presente crisis no serían comprensibles sin el acortamiento de distancias entre la política y los negocios; en algunos casos, desmascarados por los tribunales y los medios de comunicación, con la implicación de políticos, folclóricas, gabinetes de abogados, etc. (Agudo e Iglesias, 2007).

IV. CONCLUSIÓN

El dinero constituye un pasivo para la institución que lo emite; siendo uno de los problemas clave de la expansión del dinero (papel-moneda, bancario y financiero) que la relación deuda/riqueza se rompa y éste dinero acabe independizándose de la economía real para desplegarse en torno a una **economía de casino**, agravado cuando el dinero también lo producen las empresas privadas y no sólo los Estados. Así se confirma la formulación de Frederic Soddy (1926) según la cual se confundía la riqueza con lo que él denominaba «riqueza virtual» que no es otra cosa que deuda. El dinero se ha ido desvinculando del control social a través de sus sucesivas mutaciones, convirtiéndose en un ente autónomo. El traspaso de las políticas monetarias a una esfera técnica y distante (p.e. el Banco Central Europeo) desvincula las decisiones monetarias de su dimensión política. Por otro lado, al ser capaces las empresas de crear su propio dinero y al concentrarse gran parte del dinero en unas pocas entidades, el dinero actúa como la aguja que teje el proceso de globalización capitalista bajo el régimen de acumulación financiera. Esta situación ha dado un gran protagonismo a las ETN, afianzadas en el régimen neoliberal caracterizado por un fuerte keynesianismo financiero que les cubre las espaldas. El dinero busca la máxima rentabilidad arrimándose al más fuerte, reforzando su poder. Esta situación descapitaliza a los países pobres y los obliga a profundizar su explotación ambiental y social; mientras la demanda financiera refuerza las monedas fuertes, especialmente el dólar, manteniendo el poder en manos del denominado RDWS: los EE.UU. y las ETN con creación de pasivos no exigibles atractivos al mercado.

En el caso español, el **tsunami urbanizador** se ha frenado por los propios límites financieros ilusorios que lo impulsaron, y no por sus inconvenientes sociales o ambientales. Los movimientos sociales y colectivos que reclamaban una Nueva Cultura del Territorio se encuadran en los movimientos de justicia ambiental (Valdivielso, 2009), que prefieren una vida tranquila y duradera —«habitando sin huellas», recordando a Nicholas Georgescu-Roegen— frente a una vida frenética y extravagante. El crecimiento financiarizado de la «versión española» nos enseña, a los preocupados por el territorio y sus alteraciones, que la

cuestión financiera importa. Como también nos permite comprobar que al capital especulativo-financiero la geografía y el territorio también le importan. Como muestra, el dinero que se convierte en soluciones espacio-temporales, *spatio-temporal fix* (Harvey, 2004).

La gran espiral de crecimiento crematístico y consumo material y territorial ha sido posible gracias al desmesurado poder de compra que ha otorgado el dinero, especialmente, en los últimos tiempos. En los casos de EE.UU. y España, sus balanzas comerciales de mercancías deficitarias se compensan con la inversión directa y en cartera de capitales. La dimensión financiera se ha convertido casi en la única dimensión contemplada a la hora de guiar los comportamientos sociales y las decisiones políticas. Y no se cuestiona su significado, pese a que se establece que la expansión de los agregados monetarios es una señal del deterioro ecológico (Naredo y Valero, 1999) y que el proceso de financiarización del capitalismo global es un verdadero «proyecto geográfico» que ha permitido la redistribución y concentración del poder a escala planetaria y la inclusión de nuevos territorios como zonas de extracción y abastecimiento de los países y empresas que controlan el **dinero** (Swyngedouw, 1998). La actual crisis sistémica global debería permitir reflexionar e incidir sobre las lógicas del dinero si lo que se persigue es avanzar hacia un mundo social y ecológicamente más justo y sostenible.

V. BIBLIOGRAFÍA

- AGUDO, J. e IGLESIAS, F. (2007): *Urbanismo y democracia. Alternativas para evitar la corrupción*. Madrid, Fundación Alternativas.
- AGUILERA, F. y NAREDO, J.M. (eds.) (2009): *Economía, poder y megaproyectos*. Lanzarote, Fundación César Manrique, Colección «Economía & Naturaleza».
- ALCAIDE, C. (23/11/2008): «Minirreforma del sistema financiero». *El País Negocios*, pp. 25.
- ARRIGHI, G. (1999): *El largo siglo XXI. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, Akal, Cuestiones de Antagonismo.
- BRENNER, R. (2003): *La expansión económica y la burbuja bursátil*. Madrid, Akal, Cuestiones de Antagonismo.
- BRENNER, R. (2006): *The economics of global turbulence*. Londres, Verso.
- BRENNER, R. (2009): *La economía de la turbulencia global*. Madrid, Akal.
- CARPINTERO, O.; ECHEVARRÍA, S. y NAREDO, J.M. (1999): «Riqueza real y riqueza financiera: el papel de los flujos financieros en la generación y distribución de la capacidad de compra sobre el mundo». Naredo, J.M. y Valero, A. (dirs.): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*. Madrid, Fundación Argentaria/Visor, pp. 349-391.
- CARPINTERO, O. (2005): *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*. Lanzarote, Fundación César Manrique, Colección «Economía & Naturaleza».
- CARPINTERO, O. (2009): «El poder financiero de los grandes grupos empresariales. Los nuevos «creadores» de dinero» Aguilera, F. y Naredo, J.M. (eds.): *Economía, poder y megaproyectos*. Lanzarote, Fundación César Manrique, Colección «Economía & Naturaleza».
- CHAVAGNEUX, C. y PALAN, R. (2007): *Los paraísos fiscales*. Barcelona, El Viejo Topo.
- CHESNAIS, F. (1999): «El surgimiento de un régimen de acumulación mundial bajo el dominio financiero». *Utopías*, 179, pp. 79-105.

- CHESNAIS, F. (2003): «La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes». *Revista de economía crítica* n° 1, pp. 37-72.
- CHESNAIS, F. (2008): *El fin de un ciclo. Alcance y rumbo de la crisis financiera*. Disponible en <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-1033-09ca.pdf>.
- CLARK, G.Z. (2005): «Money flows like mercury: The geography of global finance». *Geografiska Annaler*, vol. 87 n° 2, pp. 99-112.
- COLEMAN, M. (2002): «Thinking about the World Bank's 'accordion' geograohy of financial globalization». *Political Geography* 21, pp. 495-525.
- CORBRIDGE, S., THRIFT, N. y MARTIN, R. (eds.) (1994): *Money, power, and space*. Oxford, Blackwell.
- DALY, H.E. (1995): «Dinero, deuda y riqueza virtual». *Ecología Política*, n° 9, pp. 51-75.
- ECHEVARRÍA, S.; CARPINTERO, O. y NAREDO, J.M. (1999): «Riqueza real y riqueza financiera: el papel de los flujos financieros en la generación y distribución de la capacidad de compra sobre el mundo». Naredo, J.M. y Valero, A. (dirs.): *Desarrollo economico y deterioro ecologico*. Madrid, Fundacion Argentaria/Visor, pp. 349-381.
- FERNÁNDEZ-DURÁN, R. (2003a): *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente: el dólar, Wall Street y la guerra contra Irak*. Barcelona, Virus.
- FERNÁNDEZ-DURÁN, R. (2003b): «¿Marte versus Venus, o dólar versus euro? La Constitución europea: la dificultad de convertir a la Unión Europea en una superpotencia mundial (que respalde el euro)». *Archipiélago* n° 58, pp. 59-68.
- FERNÁNDEZ-DURÁN, R. (2005): *La compleja construcción de la Europa superpotencia. Una aportación al debate sobre el futuro del Proyecto Europeo y las resistencias que suscita*. Barcelona, Virus.
- FERNÁNDEZ-DURÁN, R. (2006): *El tsunami urbanizador español y mundial. Sobre sus causas y repercusiones devastadoras, y la necesidad de prepararse para el previsible estallido de la burbuja inmobiliaria*. Barcelona, Virus.
- FERNÁNDEZ-DURÁN, R. (2008): *El crepúsculo de la era trágica del petróleo. Pico del oro negro y colapso financiero (y ecológico) mundial*. Barcelona, Ed. Virus.
- FERNÁNDEZ VIGUERAS, J. (2009): *Al rescate de los paraísos fiscales. La cortina de humo del G-20*. Barcelona, Icaria.
- FRENCH, H. (2000): «Afrontar la globalización ecológica» a Brown, J.R. (dir.) *La situación del mundo 2000*. Worldwatch Institute. Barcelona, Icaria Editorial, pp. 309-340.
- GALBRAITH, J.K. (1991): *Breve historia de la euforia financiera*. Barcelona, Ariel.
- GALBRAITH, J.K. (2004): *La economía del fraude inocente. La verdad de nuestro tiempo*. Barcelona, Crítica.
- GARCÉS, J. (2008): *Soberanos e intervenidos. Estrategias globales, americanos y españoles*. Madrid, Siglo XXI.
- GIORDANO, E. (2002): *Las guerras del petróleo. Geopolítica, economía y conflicto*. Barcelona, Icaria.
- GIORDANO, E. (2007): «Economía política del petróleo y militarismo». Sempere, J. i Tello, E. (coords) *El final del petróleo barato*. Barcelona, Icaria, pp. 201-216.
- GÓMEZ-GIL, C.; GÓMEZ-OLIVÉ, D. y TARAFA, G. (2008): *La ilegitimidad de los créditos FAD. Treinta años de historia*. Barcelona, Icaria.
- GONZÁLEZ, A. (5/10/2008): «La tormenta sacude al mundo». *El País Negocios*, pp. 4-6.

- GOWAN, P. (2000): *La apuesta por la globalización. La geoeconomía y la geopolítica del imperialismo euro-estadounidense*. Madrid, Akal, Cuestiones de Antagonismo.
- GOWAN, P. (2009): «Crisis en el corazón del sistema. Consecuencias del Nuevo Sistema de Wall Street». *New left review*, n.º 55, pp. 5-29.
- HARVEY, D. (1990): *The condition of postmodernity: an enquiry into the origins of cultural change*. Oxford, Blackwell.
- HARVEY, D. (1996): *Justice, nature and the geography of difference*. Oxford, Blackwell.
- HARVEY, D. (2004): *El nuevo imperialismo*. Madrid, Akal, Cuestiones de Antagonismo.
- HARVEY, D. (2006) [1982]: *The limits to capital*. Londres, Verso.
- HARVEY, D. (2007): *A brief history of neoliberalism*. Nueva York, Oxford University Press.
- HUBBERT, M.K. (1956): «Nuclear Energy and the Fossil Fuels». *Publication No. 95. Houston: Shell Development Company, Exploration and Production Research Division*. Disponible en [http://www.eoearth.org/article/Nuclear_Energy_and_the_Fossil_Fuels_\(historical\)](http://www.eoearth.org/article/Nuclear_Energy_and_the_Fossil_Fuels_(historical)).
- IMF (2004a): *IMF Committee on Balance of Payments Statistics. Annual Report 2003*. Washington, IMF Statistics Department.
- IMF (2004b): *Global financial stability report. Market development and issues*. September 2004. Washington, IMF.
- IMF (2007): *IMF Committee on Balance of Payments Statistics. Annual Report 2007*. Washington, IMF Statistics Department.
- KALLIS, G.; MARTÍNEZ-ALIER, J. y NORGAARD, R.B. (2009): «Paper assets, real debts. An ecological-economic exploration of the global economic crisis». En *Critical perspectives on internacional business*, Vol. 5, n.º ½, pp. 14-25.
- LEYSHON, A. (2004): «The Limits to Capital and Geographies of Money». *Antipode*, vol. 36 n.º 3, pp. 461-469.
- LEYSHON, A. y THRIFT, N. (1997): *Money space. Geography of monetary transformation*. Londres, Routledge.
- LORDON, F. (2007): «El mundo rehén de las finanzas. Especulación inmobiliaria, recesión económica» a *Le Monde Diplomatique* n.º 143, pp. 1 y 11-12.
- LORDON, F. (2008): «Crisis financieras» a *Le Monde Diplomatique* n.º 149, pp. 1 y 8-9.
- MARTÍNEZ ALIER, J. (2004): *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración*. Barcelona, Editorial Icaria.
- NAREDO, J.M.; CARPINTERO, O. y MARCOS, C. (2007): «Boom inmobiliario, ahorro y patrimonio de los hogares: evolución reciente y comparación internacional». *Cuadernos de Información Económica* n.º 200, pp.71-91.
- NAREDO, J.M.; CARPINTERO, O. y RIECHMANN, J. (2009): «Alternativas a la crisis». Naredo, J.M.: *Luces en el laberinto*. Madrid, Los libros de la Catarata, pp. 187-262.
- NAREDO, J.M. y VALERO, A. (dirs) (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*. Madrid, Fundación Argentaria/Visor.
- NAREDO, J.M. (2000): «Las mutaciones del mundo financiero». *Le Monde diplomatique*, n.º52, febrer 2000.
- NAREDO, J.M. (2002) «Claves de la globalización financiera y de la presente crisis internacional». *Estudis d'història econòmica* n.º19, pp. 201-215.

- NAREDO, J.M. (2003a): *La economía en evolución. Historias y perspectivas en las categorías básicas del pensamiento económico*. Madrid, Ed. Siglo XXI (3ª edición).
- NAREDO, J.M. (2003b): «Las raíces económico-financieras de la crisis ambiental: un tema tabú de nuestro tiempo». Vidal Beneyto, J. (ed) *Hacia una sociedad civil global*. Madrid, Taurus, pp. 533-576.
- NAREDO, J.M. (2006): Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas. Madrid, Siglo XXI.
- NAREDO, J.M. (2009): «La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias». *Revista de economía crítica* nº 7, pp. 118-133.
- NAREDO, J.M. (12/04/2009): «Tras la tormenta mediática del G-20». *Público* 12/04/2009. Disponible en <http://blogs.publico.es/delconsejoeditorial/154/tres-la-tormenta-mediatica-del-g-20/>.
- O'BRIEN, R. (1992): *Global financial integration: The end of geography*. Londres, Royal Institute of International Affairs.
- OLIVERAS, J. (1987): «Espacio, crisis económica y flujos financieros (1970-1985)». *Geocrítica* nº 72, pp. 3-60.
- OLIVERAS, J. (1991): «La geografía de las finanzas». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 12, pp. 3-17.
- OSE (2006): *Cambios de ocupación del suelo en España: implicaciones para la sostenibilidad*. Madrid, Mundi Prensa Libros, Ministerio de Fomento, Dirección General del Instituto Geográfico Nacional.
- PEET, R. (2004): *La Maldita Trinidad: el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización de Comercio*. Pamplona, Editorial Laetoli.
- PÉREZ, C. (10/08/2008): «Un año de «thriller» financiero». *El País Negocios*, pp. 4-5.
- PÉREZ, C. (11/10/2008): «El «crash» de octubre de 2008». *El País*, pp. 20-21.
- PÉREZ, C. (10/05/2009): «Trichet se sube al helicóptero». *El País Negocios*, pp. 4.
- PERKINS, J. (2005): *Confesiones de un gángster económico. La cara oculta del imperialismo americano*. Barcelona, Ediciones Urano.
- POZZI, S. (14/09/2008): «La crisis tumba a Lehman Brothers». *El País Negocios*, pp. 14.
- POZZI, S. (20/09/2008): «EEUU lanza un plan de intervención en la economía «sin precedentes»». *El País*, pp. 18.
- POZZI, S. (29/09/2008): «Un salvamento con condiciones». *El País*, pp. 21.
- QUESNAY, F. (1974 [1758]): *Le tableau économique y otros escritos económicos*. Madrid, Ediciones de la Revista del Trabajo.
- RAMONET, I. (2008a): «¿'Crack' 2008?». *Le Monde Diplomatique* nº 148, pp. 1.
- RAMONET, I. (2008b): «Motines del hambre». *Le Monde Diplomatique* nº 151, pp. 1.
- RIGG, J. et al. (2009): «The World Development Report 2009 'reshapes economic geography': geographical reflections». *Transactions of the Institute of British Geographers*, nº 34, pp. 128-136.
- RULLAN, O. (1999): «La nueva Ley del Suelo de 1998 en el contexto del neoliberalismo postmoderno». *Investigaciones Geográficas* nº 22, pp. 5-22.
- SACHS, W. (2001): «Globalización y sustentabilidad». *World Summit Papers of the Heinrich Böll Foundation*, nº 6.

- SACHS, W. i SANTARIUS, T. (dirs.) (2007): *Un futuro justo. Recursos limitados y justicia global*. Barcelona, Icaria.
- SEMPERE, J. y TELLO, E. (coord.) (2007): *El final de la era del petróleo barato*. Barcelona, Icaria.
- SODDY, F. (1926): *Wealth, virtual wealth and debt. The Solution of the Economic Paradox*. Londres, Allen and Unwin.
- STIGLITZ, J.E. (2002): *El malestar en la globalización*. Madrid, Taurus Ediciones.
- STIGLITZ, J.E. (2003): *Los felices noventa*. Madrid, Ed. Taurus.
- STIGLITZ, J.E. (17/02/2006): «Los verdaderos costes de la guerra de Irak». *El País*.
- STRANGE, S. (1986): *Casino Capitalism*. Oxford, Basil Blackwell.
- STRANGE, S. (1999): *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*. Madrid, Taurus.
- SWYNGEDOUW, E.; MOULAERT, F. y RODRÍGUEZ, A. (2002): «Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projects and the New Urban Policy». *Antipode* 34 (2), pp. 542-557.
- SWYNGEDOUW, E. (1998): «Produciendo futuros. Los flujos financieros en la economía global» *Ekonomia*. *Revista de Economía Vasca*, nº 41, pp. 90-117.
- UNCTAD (2008): *UNCTAD Handbook of Statistics 2008*. Nueva York y Ginebra, United Nations. Disponible en http://www.unctad.org/en/docs/tdstat33_en.pdf
- VALDIVIELSO, J. (2009): *Políticas de la naturaleza. Embates y debates en torno a la crisis ecológica*. Madrid, Anthropos.
- WARDE, I. (2005): «La suerte del dólar se juega en Pekín». *Le Monde Diplomatique* nº 113, pp. 1 y 6-7.